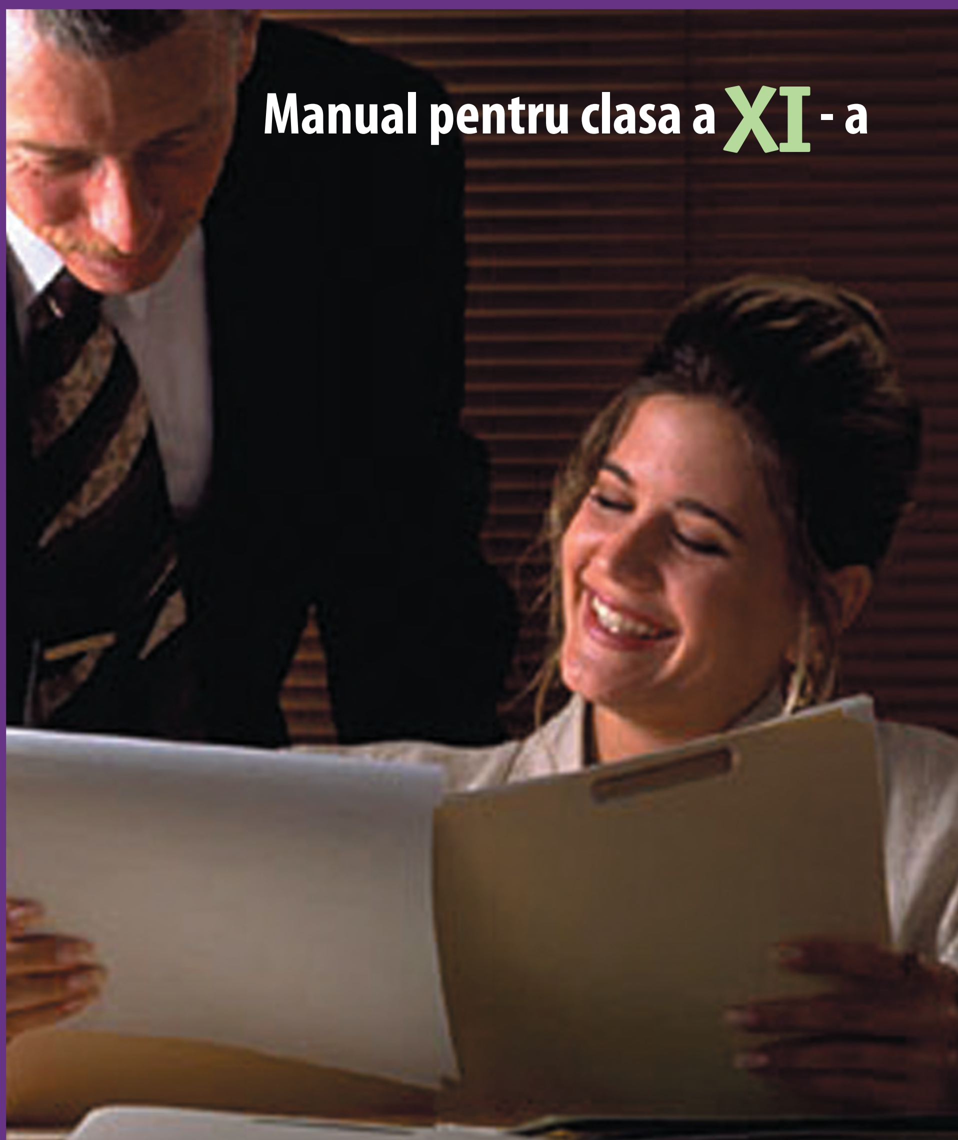
AVIZAT
Ministerul Educației, Cercetării și Tineretului
2007

Valentina Capotă
Maria-Monica Capotă
Florentina Pușcă
Aurica Păun Anghel
Andy Pușcă

Contracte economice



Manual pentru clasa a XI - a

akademos Art

Aprobat de Ministerul Educaţiei, Cercetării şi Tineretului
cu Ordinul nr. 1561 din 23.07.2007

Valentina Capotă Florentina Puşcă Andy Puşcă
Maria-Monica Capotă Aurica Păun Anghel

Contracte Economice

Manual pentru clasa a XI-a

filiera tehnologică, profil Servicii, ruta directă clasa a XI-a, calificările profesionale:
Tehnician în activităţi economice, technician în achiziţii şi contractări

Contracte Economice
Manual pentru clasa a XI-a

Copyright © 2007 Akademos Art

Toate drepturile asupra acestei ediţii aparţin editurii Akademos Art.
Reproducerea integrală sau parţială a acestei lucrări este interzisă
fără acordul prealabil scris al editurii Akademos Art.

Manualul a fost aprobat prin Ordinul Ministrului Educaţiei, Cercetării şi Tineretului nr. 1561/106 din 23.07.2007 în urma evaluării calitative şi este realizat în conformitate cu programa analitică aprobată prin Ordin al Ministrului Educaţiei şi Cercetării nr.3172/30.01.2006

Referenţi:
Prof. Univ. Dr. URS IOSIF, ASE, Bucureşti
Prof. Ec. VALENTINA MENEGATOS

Editura Akademos Art
Aleea Botorani 2, Bucureşti, sector 5
Tel./Fax: 021/411.76.80
Tel.: 0742.15.42.36 şi 0766366500

ISBN 978-973-1730-29-5
Tipărit la tipografia Ana

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României

Contracte economice : manual pentru clasa a XI-a /
Valentină Capotă, Florentina Puşcă, Andy Puşcă, ... -
Bucureşti : Akademos Art, 2007
ISBN 978-973-1730-29-5

I. Capotă, Valentina
II. Puşcă, Florentina
III. Puşcă, Andy

33(075.35)

UNITATEA I. Dispoziţii legale în practicile comerciale

I.1. IDENTIFICAREA SURSELOR DE INFORMARE PRIVIND REGLEMENTĂRILE LEGALE NECESARE DESFĂŞURĂRII ACTIVITĂŢILOR ECONOMICE



Astăzi, orice persoană interesată pentru a se informa cu privire la reglementările legale în materia desfăşurării activităţilor economice poate consulta: reviste, ziare, adrese de Internet, Monitorul Oficial al României, Camera de Comerţ, Registrul Comerţului, adrese ale altor instituţii.

Potrivit Constituţiei României „ Legea se publică în Monitorul Oficial al României şi intră în vigoare la 3 zile de la data publicării sau la o dată ulterioară prevăzută în textul ei (art. 78 din Constituţie) ".

1. Monitorul Oficial este o publicaţie legislativă oficială, este o sursă importantă de informare privind legile în vigoare şi nu numai.

2. Registrul Comerţului

Cadrul legal este asigurat de Legea nr. 26/1990 privind Registrul comerţului, modificată şi republicată în Monitorul Oficial nr. 49 din 4 februarie 1998

Comercianţii au obligaţia ca, înainte de începerea comerţului, să ceară înmatricularea în Registrul comerţului, iar în cursul exercitării şi la încetarea comerţului, să ceară înscrierea în acelaşi registru a menţiunilor privind actele şi faptele a caror înregistrare este prevăzută de lege.

Registrul comerţului este public.

Registrul comerţului se ţine de către Oficiul Registrului Comerţului, organizat în fiecare judeţ şi în municipiul Bucureşti. Registrul central al comerţului se ţine de către Oficiul Naţional al Registrului Comerţului, organizat pe lângă Camera de Comerţ şi Industrie a României.

Comercianţii cer inmatricularea la Oficiul Registrului Comerţului din judeţul sau din municipiul Bucureşti, unde îşi au sediul.

Înmatricularea şi meţiunile sunt opozabile terţilor de la data efectuării lor în Registrul comerţului ori de la publicarea lor în Monitorul Oficial al României, Partea a IV-a, sau în altă publicaţie, acolo unde legea dispune astfel.

Persoana care are obligaţia de a cere o înregistrare nu poate opune terţilor actele ori faptele neînregistrate, în afară de cazul în care face dovada că ele erau cunoscute de aceştia.

Înregistrările în registrul comerttului se fcpe baza unei încheieri a judecătorului delegat sau, după caz, a unei hotărâri judecătoreşti definitive, în afară de cazurile în care legea prevede altfel.

Oficiul Registrului Comerţului se organizeză şi funcţionează pe lângă fiecare Cameră de Comerţ şi Industrie teritorială. Oficiul Naţional al Registrului Comerţului se organizează şi funcţionează pe lîngă Camera de Comerţ şi Industrie a României.

Pentru operaţiunile efectuate, oficiul reistrului comerţului percepe taxe, potrivit unui tarif stabilit de Camera de Comerţ şi Industrie a României împreună cu Ministerul Finanţelor .

Registrul comerţului este alcătuit dintr-un registru pentru înregistrarea comercianţilor, persoane fizice sau juridice. Pentu fiecare an se deschide un nou registru . Aceste registre se ţin în sistem computerizat.

Fiecare comerciant înreistrat va purta un număr de ordine, începând de la numărul 1 în fiecare an.

3. Camera de Comerţ.

Cadrul legal este asigurat de Decretul-Lege nr. 139/1990.

Camera de Comerţ şi Industrie a României este cea mai puternică asociaţie a mediului de afaceri din România, reunind în rândurile sale întreaga reţea de 42 de



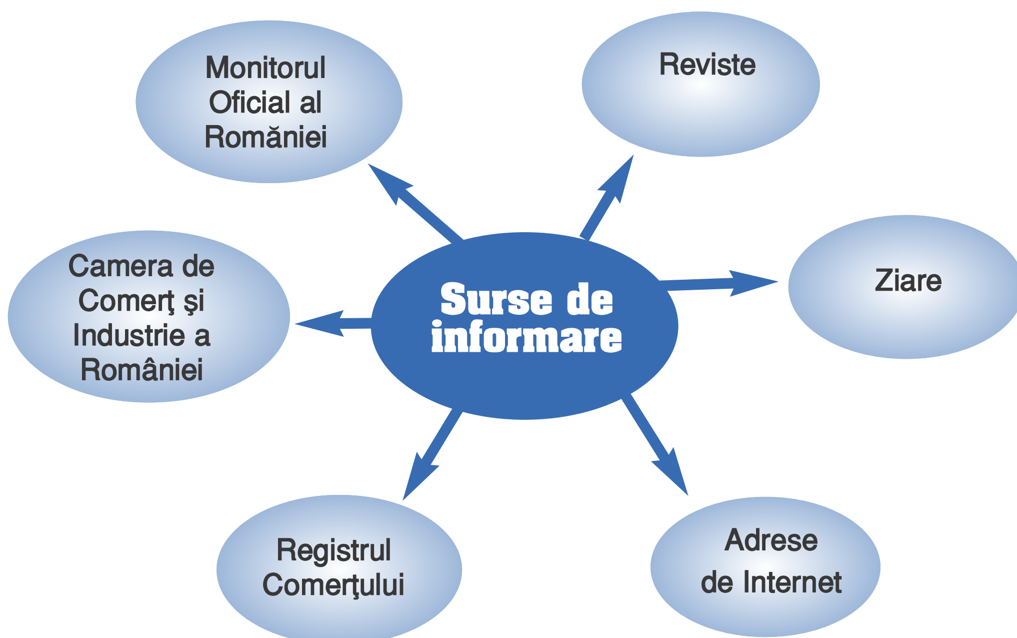
Camere de Comerţ şi Industrie tertoriale, Camere de Comerţ bilaterale şi asociaţii profesionale.

Camera de Comerţ şi Industrie a României este o organizaţie neguvenamentală, cu caracter autonom, care susţine interesele comunităţii de afaceri şi, în special pe cele ale membrilor săi, în dialogul cu instituiţiile statului şi organismele internaţionale. Camera de Comerţ şi Industrie a României acţionează pentru crearea unui mediu de afaceri stabil, coerent şi propice dezvoltăii sectorului privat, unei economii de piaţă reală, durabilă şi deschisă spre exterior.

Camera de Comerţ şi Industrie a României este aproape de mediul de afaceri şi prin oferta sa de servicii care include misiuni economice, programme de perfecţionare profesională, organizarea de seminarii şi dezbateri, baze de date de informaţii şi oportunităţi de afceri şi contribuie la dezvoltarea afacerilor.

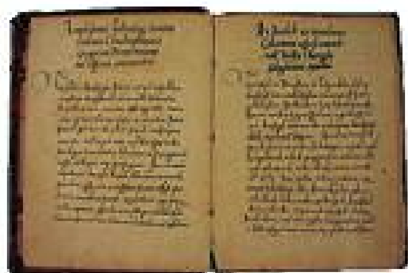
De asemenea, în contextul procesului de integrare a României în structurile europene, Camera de Comerţ şi Industrie a României a demarat o campanie de pregătire a mediului de afaceri în vederea adoptării normelor comunitare de către agenţii economici.

Pentru orice companie, fie ea străină sau română, colaborarea cu Camera de Comerţ şi Industrie a României este cu siguranţă benefică atât pentru dezvoltarea afacerii, pe plan naţional şi pe pieţele externe, cât şi pentru dezvoltarea competenţelor personalului sau pentru pregătirea în vederea aderării la Uniunea Europeană.



I.2. ANALIZAREA INFORMAŢIILOR NECESARE PROPRIEI ACTIVITĂŢI COMERCIALE: LEGI, ORDONANŢE, HOTĂRÂRI DE GUVERN, NORME INTERNE.

I.2.1. Introducere



Activitatea comercială se referă la activitatea de comerţ. Comerţul este o practică legată de operaţiuni asupra mărfii.

Cel care exercită o activitate de comerţ este comerciantul.

Într-o economie de piaţa funcţională, comercianţii pot fi persoane fizice şi societăţi comerciale.

Funcţia principală a comerţului este aceea de a procura consumatorilor bunurile de care au nevoie.

În ţara noastră, ca şi pretutindeni, la început comerţul a fost condus potrivit unor reguli cutumiare, fie de sorginte locală (obiceiul pămâtului), fie de provenienţă străină, ca urmare a legăturilor cu negustorii străini.



Primele legiuri scrise (Pravila lui Vasile Lupu şi Îndreptarea legii a lui Matei Basarab) nu cuprindeau reguli speciale de comerţ.

Unele reguli speciale pentru comerţ, apar abia în Codul lui Andronache Donici 1814. O reglementare la fel de sumară este cuprinsă în Codul lui Caragea (1817) din Muntenia şi Codul lui Calimach (1828) din Moldova.

şi Regulamentele Organice din Muntenia şi Moldova (1831) cuprind anumite reguli privind comerţul, precum şi dispoziţii în temeiul cărora au fost infinitate tribunalele comerciale.

Mai târziu, în 1840, în Muntenia şi Moldova a fost aplicat Codul Comercial francez adoptat în Franţa în 1807, iar în 1887 a fost adoptat Codul Comercial român, inspirat după codul Italian din 1882. Acest cod adoptat în 1887 s-a aplicat nestingherit până în 1948, când trecându-se la economia planificată, supercentralizată, a rămas aplicabil numai raporturilor juridice de comerţ exterior.

I.2.2. Legile aplicabile propriei activităţi comerciale

Crearea şi funcţionarea economiei de piaţa în România, după Decembrie 1989, este un proces de lungă durată, care presupune în mod obligatoriu

Codul comercial român

1. consacră derogări de la reguli ale codului civil, cum ar fi: solidaritatea codebitorilor, interzicerea termenului de graţie, retractul litigios;

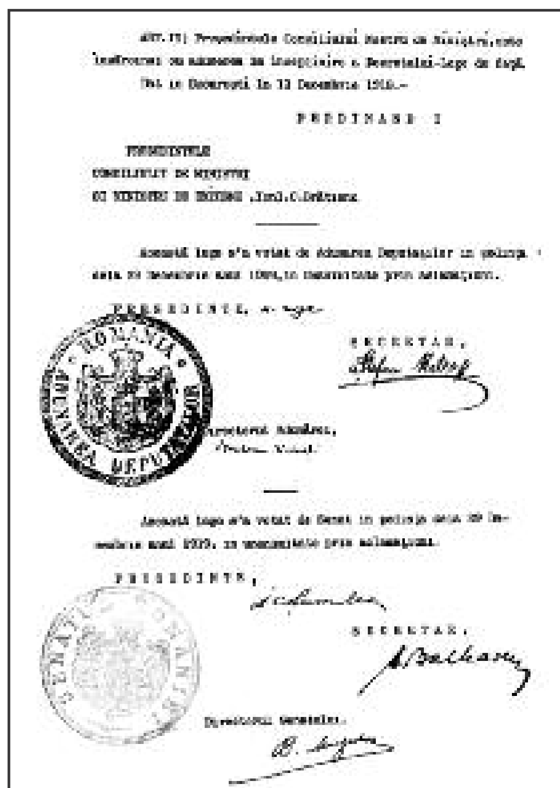
2. dezvoltă reglementarea unor instituţii ale Codului Civil, adaptându-le nevoilor activităţii comerciale (contractul de vânzare cumpărare comercială, contractul de mandate comercial, contractul de gaj comercial)

3. cuprinde norme privind încheierea contractelor între absenţi.

I.2.3. Legile comerciale speciale şi alte acte normative, care reglementează anumite aspecte ale activităţii comerciale. Principalele legi speciale sunt:

1.Legea nr.31/1990, privind societăţile comerciale, reprezintă reglementarea generală în materia societăţilor comerciale. Aceasta lege reglementează următoarele tipuri de societăţi comerciale: societatea în nume colectiv; societatea în comandita simplă; societatea în comandita pe acţiuni; societatea pe acţiuni şi societatea cu răspundere limitată.

Ca mod de reglementare Legea nr.31/1990, cuprinde reguli generale aplicabile oricărei societăţi comerciale, precum şi reguli speciale privind fiecare formă juridică de societăţi comerciale.



2.Legea bancară nr.58/1998, modificată prin Legea nr.458/2003;

3.Legea nr.47/1991, privind activitatea de asigurare;

4.Legea nr.26/1990, privind registrul comerţului;

5.Legea nr.21/1996, legea concurenţei;

6. Legea nr.11/199, privind combaterea concurenţei neloiale;

7.Legea nr.85/2006, privind procedura insolvenţei;

8. Legea nr.82/1991, legea contabilităţii;

9. Legea nr.58/1934, privind cambia şi biletul la ordin şi Legea nr.59/1934, privind cecul;

10. Legea nr.300/2004, privind activitatea economică pe baza liberei iniţiative.

Activitatea de comerţ mai este reglementată şi prin dispoziţiile codului civil şi a legilor civile speciale.

În activitatea economică, Codul civil se aplică în absenţa unor norme ale codului comercial. O importanţă deosebită o au dispoziţiile Codului civil privind materia obligaţiilor precum şi cele referitoare la contractele speciale.

Legile civile speciale sunt: D.L.nr.31 şi nr.32/1954, privind persoana fizică şi persoana juridică.

Cu privire la corelaţia dintre codul comercial şi legile comerciale speciale se aplică principiul " specialia generalibus derogant", potrivit căruia în concursul dintre legile speciale şi cele generale se acorda prioritate celor speciale.

I.2.4. O.G.;H.G.; N.I. aplicabile activităţii comerciale.

Pentru ca noţiunea de lege comercială trebuie înţeleasă în sensul larg, de act normative adoptat de organele competente ale statului, între izvoarele scrise ale dreptului comercial se vor încadra şi decretele-legi, decretele, ordonanţele şi hotărârile guvernului, ordinele, instrucţiunile şi regulamentele miniştrilor ori ale altor conducători ai administraţiei publice centrale sau locale, când conţin norme juridice reglementând activitatea comercială.

Toate actele normative (legi, ordonanţe, hotărâri, norme interne) au acelaşi obiectiv: crearea cadrului juridic adecvat dezvoltării mecanismelor economiei de piaţă.

I.3. UTILIZAREA DISPOZIŢIILOR LEGALE ÎN MATERIE DE PRACTICI COMERCIALE ÎN PROPRIA ACTIVITATE.

I.3.1. Drepturi ale comerciantului

I.3.1.1. Noţiunea de comerciant.

Potrivit codului comercial român, pot fi subiecte ale raporturilor comerciale atât comercianţii cât şi necomercianţii.

Tot codul comercial prevede că:"Sunt comercianţi aceia care fac fapte de comerţ, având comerţul ca o profesie obişnuită şi societăţile comerciale (art.7).

Prin urmare, sunt comercianţi:

a) - persoanele fizice care exercită în mod obişnuit, cu titlu de profesie o activitate de comerţ.

b) - societăţile comerciale, indiferent dacă acestea sunt cu capital integral privat, cu capital de stat sau cu capital mixt.



Dar, potrivit legii nr.26/1990, privind registrul comerţului, mai au calitatea de comerciant şi asociaţiile familiale şi regiile autonome, organizaţiile cooperatiste.

Din analiza dispoziţiilor legale (art.8 C.com. şi art.1 alin.2 din Legea nr.300/2004, şi art.1 alin.3 din Legea nr.26/1990) ***nu au calitatea de comerciant:***

a) - statul şi unităţile administrative - teritoriale;

b) - meseriaşii şi ţăranii care-şi desfac produsele din gospodăria proprie;

c) - asociaţiile şi fundaţiile (organizaţiile non-profit);

d) - persoanele fizice care au dreptul să exercite profesii în baza unor legi speciale (exemplu: avocaţii)

I.3.1.2. Comerciantul persoană fizică

> ***Definiţie. Este comerciant, persoana fizică, care săvârşeşte fapte obiective de comerţ, în nume propriu având comerţul ca o profesie obişnuită (art.7 C.com.)***

Din această definiţie rezultă că persoana fizică pentru a dobândi calitatea de comerciant trebuie să îndeplinească următoarele condiţii:

a) - Să săvârşească acte (fapte) obiective de comerţ.

Prin fapt de comerţ se înţelege un act (operaţiune) care realizează o interpunere în circulaţia bunurilor, efectuată cu intenţia de a obţine anumite beneficii (profit).

Faptele obiective de comerţ sunt operaţiunile prevăzute în art.3 Cod comercial. Toate actele şi faptele de comerţ trebuie să aibă caracter licit.

b) - Să săvârşească activitate de comerţ în nume propriu. În activitatea de comerţ, comerciantul persoană fizică trebuie să angajeze în raporturile cu terţii numele şi patrimoniul său. Aceasta condiţie, ca săvârşirea faptelor de comerţ să se facă în nume propriu (pe riscul comerciantului) ajută la delimitarea din punct de vedere juridic a comerciantului individual de persoanele folosite de comerciant în activitatea sa comercială (numite auxiliarii comerciantului).

c) - Să săvârşească actele de comerţ ca o profesiune obişnuită. Din interpretarea art.7 C.com. noţiunea " o profesie obişnuită" trebuie înţeleasă nu ca o acţiune sporadică , ci ca o activitate organizată , omogenă , permanentă.

Profesiunea este starea unei persoane care face, din repetarea unor anumite acte, ocupaţiunea vieţii sale şi de la care ea cere resursele existenţei sale sociale (Cas.III, dec.1826/1936, Practica judiciară în materie comercială, Editura Lumina, Bucureşti, 1991, vol.I, pag.128).

Săvârşirea accidentala a unor fapte de comerţ obiective nu este suficientă pentru dobândirea calităţii de comerciant, cu toate că operaţiunea este supusă legilor comerciale (art.9 Cod.com.).

Deşi, din executarea izolată a faptelor de comerţ se nasc raporturi juridice supuse legilor comerciale, totuşi persoana care săvârşeşte izolat faptele de comerţ nu dobândeşte calitatea de comerciant.

I.3.1.3. Capacitatea cerută de lege pentru a fi comerciant.

Alături de aceste condiţii, o persoană fizică pentru a fi comerciant trebuie să îndeplinească şi condiţia cu privire la capacitatea cerută de lege pentru a fi comerciant.

O persoană fizică dobândeşte capacitatea de a fi comerciant la împlinirea vârstei de 18 ani (atunci când dobândeşte capacitatea deplină de exerciţiu).

A. Incapacităţi:

a) Atât minorul cât şi persoana pusă sub interdicţie sunt lovite de incapacitate, ele nu pot dobândi calitatea de comerciant, chiar dacă ar săvârşi fapte obiective de comerţ în sensul art.7 C.com.

Nu are capacitatea de comerciant orice minor indiferent dacă minorul are capacitate restrânsă de exerciţiu sau nu are capacitate de exerciţiu.

În concepţia Codului comercial, minorul nu are capacitatea de a începe un comerţ, dar poate să continue comerţul (spre exemplu; atunci când dobândeşte pe cale succesorală un fond de comerţ).

În acest caz exista posibilitatea continuării comerţului în numele minorului, prin intermediul părinţilor sau, după caz, al tutorelui.

Întrucât comerţul este continuat în numele minorului, acesta poate dobândi calitatea de comerciant, iar dacă minorul va fi în stare de insolvenţă i se va aplica procedura de observaţie, a reorganizării sau, după caz, procedura falimentului potrivit Legii nr.85/2006, privind procedura insolvenţei. Însă, potrivit legislaţiei în vigoare, sancţiunile pentru infracţiunile săvârşite se aplică reprezentantului, întrucât aceste infracţiuni privesc persoana care le-a comis.



Potrivit ultimelor reglementări în domeniu ce se regăsesc în cuprinsul Legii nr.300/2004, privind autorizarea persoanelor fizice şi a asociaţilor familiale care desfăşoară activităţi economice în mod independent: "pot desfăşura activităţi economice în mod independent sau în cadrul asociaţiilor familiale persoanele fizice care au împlinit vârsta de 18 ani, în cazul persoanelor fizice ce solicită autorizarea pentru desfăşurarea de activităţi economice în mod independent şi a persoanelor fizice care au iniţiativa constituirii asociaţiei familiale, respectiv vârsta de 16 ani, în cazul membrilor asociaţiei familiale".

Rezultă că:

1) - comerciantul individual poate începe o activitate economică în mod independent de la împlinirea vârstei de 18 ani.

2) - persoanele fizice pot solicita constituirea unei asociaţii familiale pentru a desfăşura o activitate economică în mod independent de la împlinirea vârstei de 18 ani.

3) - persoanele fizice pot fi membri ai unei asociaţii familiale de la vârsta de 16 ani, în calitate de angajaţi ai respectivei asociaţii, cu condiţia să nu îndeplinească calitatea de reprezentanţi ai respectivei asociaţii familiale.

b) În ceea ce priveşte situaţia ***femeii căsătorite înaintea vârstei de 18 ani,*** care prin căsătorie dobândeşte capacitate deplină de exerciţiu, recunoscută numai pentru actele de drept civil, ***nu poate avea capacitatea de comerciant până la împlinirea vârstei de 18 ani.***

c) Persoanele puse sub interdicţie judecătorească nu au capacitate deplină de exerciţiu (din lipsă de discernământ) şi de aceea ***nu pot fi comercianţi, dar nici nu pot continua un comerţ*** (art.14 C.com.).

d) O situaţie specială este ***a persoanei puse sub curatela*** (art.152 C. fam.). Potrivit legii, persoana pusă sub curatela are capacitatea de a fi comerciant.

Curatela se poate institui, la cererea persoanei în cauză, datorită unei anumite boli, infirmităţi sau din cauza bătrâneţii.

B. Incompatibilităţi, decăderi şi interdicţii.

a) Incompatibilităţi. Nu pot fi comercianţi, datorită funcţiilor pe care o deţin : parlamentarii, funcţionarii publici, magistraţii, militarii.

Nu pot fi, comercianţi, datorită profesiei liberale pe care o exercită: avocaţii, notarii, medicii.

Se consideră că activitatea pe care o desfăşoară cei care prestează profesiune liberală nu are caracter speculativ, chiar dacă se obţine un câştig.

b) Decăderile din dreptul de a exercita profesia de comerciant sunt interdicţii de a fi comerciant, care se pronunţă de către instanţa de judecată, ca urmare a săvârşirii de către comerciant a unor infracţiuni.

Sancţiunea decăderii din dreptul de a exercita o profesiune comercială constituie o îngrădire a drepturilor unei persoane şi de aceea ea nu poate interveni decât în cazurile şi în condiţiile prevăzute de lege.

c) Interdicţiile pot fi legale sau convenţionale. Interdicţiile legale se referă la anumite activităţi economice care nu pot face obiectul comerţului privat deoarece fie sunt activităţi de monopol de stat, fie sunt activităţi care sunt considerate infracţiuni. Interdicţiile contravenţionale sunt stabilite de către părţile contractante.

I.3.1.4. Desfăşurarea comerţului pe riscul comerciantului.

O altă condiţie care trebuie îndeplinită de comerciantul individual este aceea ca trebuie să acţioneze în afacerea sa, pe riscul său şi cu răspundere nelimitată.

Riscul este specific oricărei afaceri, important este ca persoana fizică comerciant să depună toată diligenţa pentru înlăturarea sau diminuarea riscului.

Răspunderea nelimitată este caracteristică pentru comerciantul individual. Comerciantul debitor răspunde pentru datoriile ce izvorăsc din activitatea de comerţ, cu întreaga sa ***avere***, cu toate bunurile mobile şi imobile, prezente şi viitoare care se afla în patrimoniul sau ca persoană fizică.

I.3.1.5. Obţinerea autorizaţiei administrative.

Pentru exercitarea activităţii de comerţ de către un comerciant individual este necesară obţinerea în prealabil a autorizaţiei de funcţionare.

Legea nr.300/2004 prevede ca pentru ca o persoana fizica să poată desfăşura activitate economică în mod independent sau pentru a se putea înfiinţa şi funcţiona ca asociaţie familială este necesară obţinerea în prealabil a autorizaţiei eliberată în condiţiile legii (art.4 din lege).

La cererea persoanelor interesate, autorizaţiile se eliberează de către primarii comunelor, oraşelor, municipiilor, respectiv ai sectoarelor municipiului Bucureşti, pe a cărui rază teritorială îşi au domiciliul persoanele fizice.

Exercitarea activităţilor economice fără autorizaţia emisă în condiţiile legii constituie infracţiune şi se pedepseşte potrivit legii penale.

I.3.1.6. Statutul juridic al comercianţilor

Definiţie. Totalitatea drepturilor şi a obligaţiilor comercianţilor formează statutul lor juridic.

Legea fundamentală dispune că " alegerea profesiei este liberă", iar exerciţiul acestei libertăţi poate fi restrâns numai prin lege şi numai dacă se impune după caz, pentru apărarea siguranţei naţionale, a ordinii publice, a sănătăţii, ori a moralei publice, a drepturilor şi libertăţilor cetăţenilor.

Rezultă că orice persoană interesată are libertatea să exercite o profesie comercială. Însă accesul liber la profesiunile comerciale cunoaşte anumite limite, stabilite de lege.

La efectuarea unui act de comerţ pot participa societăţi comerciale, persoane fizice, care au calitatea de comercianţi, cât şi persoane fizice, care nu au calitatea de comercianţi.

Aceste persoane fizice care nu au calitatea de comercianţi pot intra sub incidenţa normelor dreptului comercial, dacă:

- participă la un act subiectiv de comerţ plasat în sfera de aplicare a prezumţiei create prin art.4 Cod com.

- participă la efectuarea unui fapt de comerţ obiectiv, dintre cele enumerate de art.3 Cod com.

În nici una dintre aceste situaţii, participanţii persoane fizice, nu dobândesc calitatea de comerciant, dar îi sunt aplicabile normele privind obligaţiile comerciale.

De aceea, calitatea de comerciant implică un statut juridic, diferit de cel al necomercianţilor, cu consecinţe deosebite asupra raporturilor juridice la care participă.

TEMĂ

I . Verificaţi-vă cunoştinţele:

1. Definiţi comerciantul persoană fizică.
2. Arătaţi cine nu are calitatea de comerciant.
3. Indicaţi vârsta minimă legală pentru a putea dobândi capacitatea de comerciant.
4. Prezentaţi incompatibilităţile, decăderile şi interdicţiile.
5. Poate deveni comerciant:

a) persoana fizică în vârstă de 20 ani pusă sub interdicţie;

b) minorul în vârstă de 15 ani , care a încheiat un contract de muncă;

c) femeia măritată , în vârstă de 16 ani;

d) persoana fizică în vârstă de 18 ani;

6. Poate avea calitatea de comerciant:

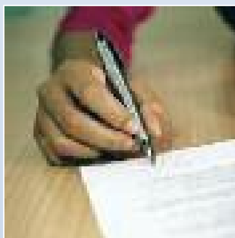
a) statul şi unităţile administrativ-teritoriale;

b) asociaţiile şi fundaţiile;

c) avocaţii şi profesorii;

d) asociaţiile familiale.

II . Realizaţi o comparaţie între comerciantul persoană fizică şi societatea comercială cu răspundere limitată cu asociat unic.



I.4.Obligaţiile comercianţilor. Legislaţie

A. Introducere

Legea instituie anumite obligaţii comercianţilor (persoane fizice sau persoane juridice), cu scopul de a asigura condiţiile necesare existenţei unui cadru corespunzător exercitării unei activităţi comerciale, ca profesiune.

Întrucât aceste obligaţii sunt legate de exercitarea unei profesiunii comerciale, acestea sunt denumite obligaţii profesionale ale comercianţilor. Acestea sunt:

1. Una dintre obligaţiile profesionale ale comercianţilor este aceea de a îndeplini anumite formalităţi de publicitate in vederea aducerii la cunoştinţă celor interesaţi a existenţei unui nou comerciant, precum si a unor acte şi fapte din activitatea comercianţilor.

Aceasta obligaţie presupune ***publicitate în Registrul Comerţului***

2. În scopul asigurării şi desfăşurării unei activităţi comerciale, precum şi pentru a avea un control asupra acestei activităţi ***comercianţii sunt obligaţi să ţină anumite registre de contabilitate,*** în condiţiile prevăzute de lege.

3. O altă obligaţie este aceea ca fiecare comerciant să desfăşoare o ***activitate comercială în limitele une concurenţe loiale,*** care reprezintă element esenţial pentru un comerţ liber.

4. Altă obligaţie a comercianţilor este ***îndeplinirea la timp a obligaţiilor fiscale*** respective:

- plata impozitului pe profitul realizat din activitatea comercială, potrivit Legii nr.414/2002

- plata impozitului pe venituri, potrivit O.G. nr.7/2001, modificată prin Legea nr.493/2002.

- plata T.V.A.,potrivit legii nr.345/2002 modificată

- plata altor taxe si impozite datorate statului

Sustragerea prin orice mijloace în întregime sau în parte, de la plata impozitelor sau a taxelor datorate statului constituie evaziune fiscală (legea nr. 87/1994, modificată)

5. Comercianţii trebuie ***să participe la constituirea Camerelor de Comerţ şi Industrie(potrivit legii nr. 139/1990).***

6. Pe plan administrativ exercitarea legală a calităţii de comerciant este condiţionată de ***dobândirea în prealabil,*** de către persoana în cauză, ***a autorizaţiei de funcţionare*** ca persoana fizică autorizată sau asociaţie familială cu activitate comercială independentă.(potrivit legii nr.

300/2004).Autorizaţia administrativă se emite de la organele administraţiei publice judeţene sau ale Municipiului Bucureşti (primării)Autorizaţia cuprinde : numele solicitantului,adresa , obiectul de activitate , durata de funcţionare,precum şi unele condiţii specifice desfăşurării activităţii

Scopul autorizaţiei este să asigure verificarea de către organul administrativ a îndeplinirii condiţiilor cerute de lege pentru exercitarea activităţii comerciale pe baza liberei iniţiative.

Prin instituirea acestor obligaţii se urmăreşte apărarea intereselor publice dar şi protejarea intereselor terţilor şi ale comercianţilor înşuşi.

Cele mai ***importante obligaţii ale comercianţilor*** sunt :

a) înmatricularea în registrul comerţului(potrivit legii nr.26/1990, republicată si modificată)

b) organizarea şi ţinerea contabilităţii (potrivit legii nr. 82/1991, modificată).

I.4.1. Înmatricularea în registrul comerţului

Legea nr. 26/1990, privind registrul comerţului reglementează publicitatea in registrul comerţului.



Potrivit prevederilor legale comercianţii au obligaţia să se înmatriculeze în registrul comerţului înainte de începerea activităţii, iar în cursul exercitării şi la încetarea comerţului sunt obligaţi să ceară înscrierea , în acelaşi registru, a menţiunilor privind actele şi faptele a căror înregistrare este prevăzută de lege.

Registrul comerţului reprezintă oglinda întregii situaţii juridice a comercianţilor în cauză, o evidenţă privind existenţa şi activitatea comercianţilor.

Registrul comerţului este conceput ca un document public asigurând publicitatea activităţii comercianţilor, cu scopul protejării intereselor comerciale, dar si a terţilor.

Prin înregistrările operate în registrul comerţului se asigură protecţia firmei, a emblemei, a altor drepturi ale comercianţilor cuprinse în fondul de comerţ.

Fondul de comerţ reprezintă totalitatea bunurilor mobile şi imobile, corporale şi incorporale afectate desfăşurării activităţii de comerţ.

Firma reprezintă denumirea unui comerciant sub care îşi desfăşoară activitatea şi sub care semnează.

Emblema este semnul grafic sau denumirea care deosebeşte un comerciant de altul de acelaşi gen.

Înregistrările în registrul comerţului se fac pe baza unei încheieri a judecătorului delegat sau a hotărârii tribunalului,în cazurile prevăzute de lege.

Încheierile judecătorului delegat privind înmatricularea comercianţilor sau a oricăror alte înregistrări în registrul comerţului sunt executorii de drept şi sunt supuse numai recursului (introdus în termen de 15 zile) soluţionat de Curtea de Apel în a cărei rază teritorială se află domiciliul sau sediul comerciantului.

Înregistrarea comerciantului în registrul comerţului se face în baza unei cereri de înregistrare care trebuie să fie însoţită de acte doveditoare ale datelor pe care le cuprinde.

Înmatricularea în registrul comerţului are ***efect declarativ*** cu privire la calitatea persoanei,creându-se o prezumţie relativă de comercializate cu privire la faptele pe care acesta le săvârşeşte şi cu privire la calitatea de comerciant.

În caz de nerespectare a dispoziţiilor cuprinse Legea nr. 26/1990,republicată şi modificată ,sancţiunile prevăzute sunt :

1) - sancţiuni civile;

2) - sancţiuni penale.

Sancţiunile civile constă în plata de amenzi civile aplecate de instanţa judecătorească, în a cărei rază teritorială s-a săvârşit fapta.

Sancţiunile penale. Potrivit legii, se sancţionează cu închisoarea persoana care, cu rea-credinţă, a făcut declaraţii inexacte, în baza cărora s-a operat o înmatriculare ori s-a făcut o menţiune în Registrul Comerţului (art. 45 din Legea nr. 26/1990).

TEMĂ

1. Se înmatriculează în registrul comerţului:

a) ofiţerii superiori;
b) medicii;
c) ţăranii;
d) comerciantul persoană fizică;

2. Nu sunt obligaţi să se înmatriculeze în registrul comerţului:

a) avocaţii şi notarii ;
b) regiile autonome ;
c) societăţile comerciale ;
d) asociaţiile familiale.

3. Statul poate dobândi calitatea de comerciant :

a) fără a îndeplini nici o formalitate ;
b) nu poate dobândi aceasta calitate ;
c) în condiţiile specifice prevăzute de lege.

4. Analizaţi obligaţiile profesionale ale comercianţilor.

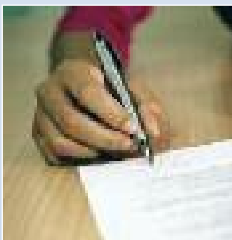
5. Descrieţi obligaţia de înmatriculare a comerciantului în registrul comerţului.

6. Definiţi registrul comerţului.

7. Enumeraţi şi analizaţi efectele înregistrărilor în registrul comerţului.

8. Enumeraţi sancţiunile în caz de nerespectare a obligaţiei de înmatriculare în registrul comerţului.

9. Indicaţi legea care reglementează înmatricularea în registrul comerţului.



I.4.2 Organizarea şi ţinerea contabilităţii

O altă obligaţie principală a comercianţilor este aceea de a organiza şi ţine contabilitatea.

Definiţie Contabilitatea, potrivit legii,este un instrument principal de cunoaştere,gestiune şi control al patrimoniului şi al rezultatelor obţinute.

Înregistrarea operaţiunilor economice şi financiare în conturi şi furnizarea pe aceasta bază de informaţii privind situaţia şi mişcarea patrimoniului se realizează cu ajutorul registrelor contabile.

Potrivit legii comercianţii (societăţi comerciale ; societăţi sau companii naţionale ; regiile autonome ; societăţile cooperatiste ; persoanele fizice autorizate să desfăşoare activităţi independente) ***sunt obligaţi să organizeze şi să conducă contabilitate proprie*** (Legea contabilităţii nr. 82/1991 , republicată si modificată-art1.alin 1si 2 din lege).

Contabilitatea se ţine în limba română şi în moneda naţională.

Potrivit legii comercianţii au obligaţia să conducă contabilitatea în partidă dublă şi să întocmească situaţia financiară anuală (art. 5 din lege).

Categoriile de persoane fizice şi juridice care pot ţine contabilitatea în partidă simplă se stabilesc prin ordin al ministrului finanţelor publice (art. 5 alin.2 din lege)

Reglementările legale privind registrele contabile se găsesc atât în codul comercial (art. 19-25) cât şi în legea nr. 82/1991.

Art.22 din C. com prevede ca registre obligatorii pentru comercianţi următoarele:registrul jurnal ; registrul inventar ; registrul copier.

Registrul jurnal cuprinde operaţiile economico-financiare efectuate de comerciant,în ordine cronologică. La sfârşitul lunii,în registrul jurnal se vor înscrie şi sumele de bani cheltuite de comercianţi pentru "nevoile casei".

Unitatea ....

REGISTRUL-JURNAL

Nr. pagină ......

Nr. crt.	Data înreg.	Documentul (felul, nr., data)	Explicaţii	Simbol conturi		Sume	
				Debitoare	Creditoare	Debitoare	Creditoare
1	2	3	4	5	6	7	8

14-1-1

Întocmit, Verificat,

Unitatea .... Număr pagină ......

REGISTRUL NUMERELOR DE INVENTAR

Nr. de inventar	Codul de clasificare	Denumirea mijlocului fix şi caracteristicile tehnice	Locul unde se află	Alte menţiuni
1	2	3	4	5

14-2-1

Registrul inventar conţine inventarul patrimoniului comerciantului.

Registrul copier cuprinde toate scrisorile , în ordine cronologică , pe care comerciantul le expedia.

Potrivit Legii contabilităţii, comercianţii sunt obligaţi să ţină următoarele registre contabile:

- Registrul-jurnal ;
- Registrul-inventar ;
- Cartea-mare.

Registrul Cartea-mare se ţine de comercianţii care conduc contabilitatea în ***"partidă dublă",*** adică fiecare operaţie comercială are o dublă înregistrare.

Registrele-jurnal şi registrele inventar au regim de înregistrare la organele fiscale. Ele se numerotează, se şnuruiesc şi se parafează înainte de depunerea lor la organele fiscale pentru înregistrare.

Registrele de contabilitate,înregistrate la organele fiscale şi conduse regulat pot fi admise ca probă în instanţă ,în caz de litigiu.

Absenţa registrelor de contabilitate sau neţinerea regulată a acestora lipseşte pe comerciant de mijloace de proba, în relaţiile cu organele fiscale şi posibilitatea acestora de a stabili obligaţiile faţă de bugetul statului,fără a ţine seama de datele din contabilitate.

Registrele de contabilitate şi documentele care au stat la baza înregistrărilor sunt păstrate de comerciant timp de 10 ani, de la data încheierii exerciţiului financiar, în cursul căruia au fost întocmite, cu excepţia ştatelor de salarii, care se păstrează timp de 50 de ani.

Răspunderea pentru organizarea şi ţinerea contabilităţii revine persoanei care are obligaţia să gestioneze patrimoniul.

Registrele de contabilitate şi bilanţul contabil sunt documente importante pe care le produce contabilitatea.

Bilanţul contabil, potrivit legii, este documentul oficial de gestiune al comerciantului, care trebuie să dea o imagine fidelă , clară şi completă asupra patrimoniului şi a situaţiei financiare.

De regulă , bilanţul se întocmeşte anual şi este însoţit de contul de profit şi pierderi sau de contul de execuţie, precum şi de raportul de gestiune.

După aprobare, bilanţul contabil se publică în Monitorul Oficial împreuna cu contul de profit şi pierderi. Bilanţul se păstrează 50 de ani.

În caz de nerespectare a dispoziţiilor legale privind organizarea şi conducerea contabilităţii, sancţiunile aplicate pot fi contravenţionale şi penale. Iar potrivit C.com (art.50,52), comerciantul care nu ţine registrele contabile, sau nu le ţine in condiţiile legii, este lipsit de mijloc de proba, în caz de litigiu.

SCHEMĂ RECAPITULATIVĂ

- legi aplicabile activităţii comerciale:

- Codul Comercial
- Legile comerciale speciale

Legea nr.31/1990 privind societăţile comerciale

Legea nr.300/2004 privind activităţile economice desfăşurate pe baza liberei iniţiative

- Codul Civil
- Legile civile speciale

Decretul nr.31/1954 privind persoana fizică şi persoana juridică

Decretul nr.32/1954

- noţiunea de comerciant:

- pot avea calitatea de comercianţi atât persoanele fizice cât şi societăţile comerciale (art.7 Cod Comercial)
- comerciantul - persoană fizică este acela care săvârşeşte fapte obiective de comerţ în nume propriu, având comerţul ca profesiune obişnuită
- societăţile comerciale sunt cele reglementate de Legea nr.31/1990 (societatea în nume colectiv, societatea în comandită simplă, societatea pe acţiuni, societatea în comandită pe acţiuni, societatea cu răspundere limitată)

- mai pot avea calitatea de comerciant-persoană juridică: Regiile Autonome şi societăţile cu capital de stat
- nu pot avea calitatea de comerciant persoanele interzise şi minorii, notarii, medici, magistraţii, statul şi unităţile administrativ teritoriale.
- Statutul juridic al comercianţilor reprezintă totalitatea drepturilor şi obligaţiilor acestora
- Obligaţiile comercianţilor sunt:

Înmatricularea în Registrul Comerţului

Ţinerea contabilităţii

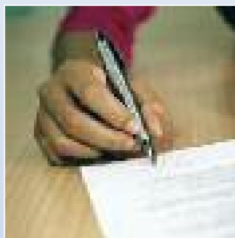
Desfăşurarea comerţului în limitele concurenţei loiale

TEMĂ

I Verificarea cunoştinţelor:

1. Definiţi contabilitatea.
2. Indicaţi legea care reglementează organizarea şi ţinerea contabilităţii.
3. Enumeraţi registrele contabile obligatorii pentru comercianţi ?.4. Cine este obligat să organizeze şi să conducă contabilitatea ?
4. Enumeraţi sancţiunile aplicate în caz de nerespectare a legii contabilităţii.

II. Enumeraţi şi analizaţi fiecare document contabil în parte.



UNITATEA II. Acţionează în spiritul concurenţei licite

II.1. IDENTIFICAREA PĂRŢILOR IMPLICATE ŞI A CONDUITEI LOR ÎN RAPORTURILE DE CONCURENŢĂ

II.1.1. Identificarea părţilor implicate în raporturile de concurenţă.

"Economia României este economie de piaţă bazată pe libera iniţiativă şi concurenţă" (art.135 alin.1 Constituţia României").

În economia de piaţă agenţii economici acţionează în mod liber, pe baza proprietăţii private şi în concordanţă cu legea cererii şi a ofertei.

Această reflectare a liberei iniţiative a agenţilor economici, a libertăţii lor de acţiune, într-o piaţă normală ,neîngrădită de bariere reprezintă, de fapt, concurenţa.

Concurenţa impune independenţa şi descentralizarea activităţilor de producţie, de distribuţie şi de consum; iniţiativă privată exercitată fără constrângeri şi proprietate privată asupra mijloacelor de producţie.

În condiţiile economiei de piaţă ,concurenţa îi conferă acesteia o structură specifică în funcţie de:

- numărul şi categoria vânzătorilor şi a cumpărătorilor ;
- gradul de diferenţiere a produselor;
- posibilitatea de a intra într-o ramură de activitate;
- gradul de libertate al determinării preţurilor;

Definiţie:

Concurenţa poate fi definită ca fiind o confruntare dintre agenţii economici cu activităţi identice sau similare, exercitată în domeniile deschise pieţei, pentru câştigarea şi conservarea clientelei, în scopul rentabilizării propriei activităţi economice.

Caracteristici:

Concurenţa se caracterizează prin:

a) - intervine între comercianţii care oferă pe aceeaşi piaţa, produse sau servicii şi care urmăresc să satisfacă nevoi asemănătoare ale consumatorilor;

b) - este o competiţie liberă, fiecare agent economic are posibilitatea sa hotărască cum şi când intervine;

c) - este o stare comună întreţinută de actele celor care participă la activitatea de comerţ şi este variabilă în funcţie de creşterea sau scăderea acţiunilor concurenţiale ale agenţilor economici;

d) - echilibrează cererea şi oferta, determinând strategiile competiţionale ale participanţilor, particularizarea şi specializarea întreprinderilor în relaţiile cu consumatorii.

e) - este factorul determinant în stabilirea preţurilor împiedicând obţinerea de profituri de monopol;

f) - stabileşte o repartizare a beneficiilor proporţional cu aportul agenţilor economici în procesul de producţie şi de distribuţie a bunurilor;

În raport cu cerinţele moderne ale comerţului, România a adoptat legea concurenţei, Legea nr.26/1996, care are ca scop protejarea, menţinerea şi stimularea concurenţei în folosul consumatorilor, vizând crearea condiţiilor pentru evaluarea comportamentului agenţilor economici pe baza unor principii unitare.

Dispoziţiile Legii nr.26/1996 se aplica actelor şi faptelor care au sau pot avea ca efect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenţei săvârşite de agenţii economici sau asociaţi de agenţi economici persoane fizice sau persoane juridice - de cetăţenie ,respective de naţionalitate română (art.2 alin.1,lit."a").

Prin urmare au vocaţie de a fi subiecte într-un raport de concurenţa, trei categorii de agenţi economici:

a) - persoane fizice;

b) - persoane juridice;

c) - entităţi colective fără personalitate juridica;

A. În categoria ***persoanelor fizice*** sunt incluşi:

1. - comercianţii individuali, care săvârşesc acte de comerţ în nume propriu având comerţul ca o profesiune obişnuita;

2. - membrii profesiilor liberale, deoarece activitatea lor este autonomă şi are caracter economic şi ei sunt agenţi economici;

3.- intermediarii cunoscuţi sub denumirea de auxiliari de comerţ;

B. În categoria ***persoanelor juridice*** pot fi incluse:

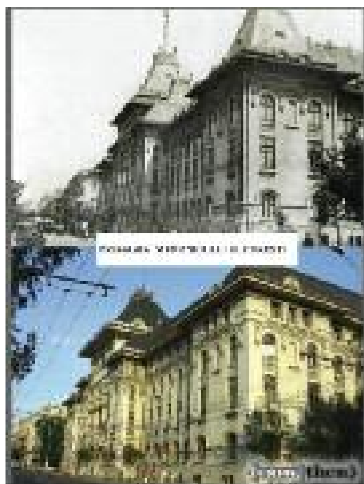
1. - Comercianţii persoane juridice şi anume societăţile comerciale constituite potrivit Legii nr.31/1990, privind societăţile comerciale.

2. - Regiile autonome, reglementate de Legea nr.15/1990,privind reorganizarea unităţilor economice de stat ca regii autonome şi societăţi comerciale;



3. - Organizaţiile cooperatiste meşteşugăreşti, reglementate de Decretul-lege nr.66/1990,privind organizarea şi funcţionarea cooperaţiei meşteşugăreşti;

4. - Cooperaţiile de consum, reglementate de Legea nr.109/1996;



5. - Grupurile de interes economic (Legea nr.161/2003);

6. - Asociaţiile şi fundaţiile reglementate prin O.G.nr26/2000;

7. - Sindicatele, a căror organizare şi funcţionare este reglementată de Legea nr.54/2003;

8. - Organele administraţiei publice centrale şi locale, în situaţiile în care intervin în mod direct în operaţiuni de piaţă, fără ca prin aceasta să exercite prerogativele de putere publică (art.2 alin.1 lit. b din Legea concurenţei).

C. În categoria entităţilor colective fără personalitate juridică se includ asociaţiile în participaţiune:

Asociaţiile în participaţiune se realizează prin acordul intervenit între un comerciant sau o societate comercială, pe de o parte, şi una sau mai multe persoane ori societăţi, pe de altă parte, potrivit căruia prima parte acordă celei de-a doua părţi o participare la beneficiile şi pierderile uneia sau mai multor operaţiuni ,ori asupra întregului comerţ (art.251 C.com.).

Prin urmare, răspunderea pentru săvârşirea unui act de distorsionare a concurenţei poate fi stabilită şi în sarcina unei entităţi fără personalitate juridică, cu condiţia existenţei continuităţii economice şi funcţionale a acesteia.

Comisia Europeană a statuat că dacă ar fi supus regulilor concurenţei numai entităţile dotate cu personalitate juridică, dreptul concurenţei ar fi lipsit de eficacitate (cum.,21,dec.1998,P.V.C. ocel 74, 17martie 1989).

II.1.2..Conduita părţilor implicate în raporturile de concurenţă

A. Raportul juridic de concurenţă - reprezintă o relaţie socială patrimonială sau nepatrimonială din sfera economică a producţiei, distribuţiei sau consumului de mărfuri sau servicii, reglementată de norma dreptului concurenţei.

Dreptul concurenţei cuprinde doua subsisteme de norme şi anume:

1. - norme care reglementează libertatea concurenţei (dreptul public al concurenţei);

2.- norme care ocrotesc loialitatea concurenţei (dreptul privat al concurenţei).

Corespunzător acestor două subsisteme de norme de concurenţă exista şi două subtipuri de raporturi juridice de concurenţă, astfel:

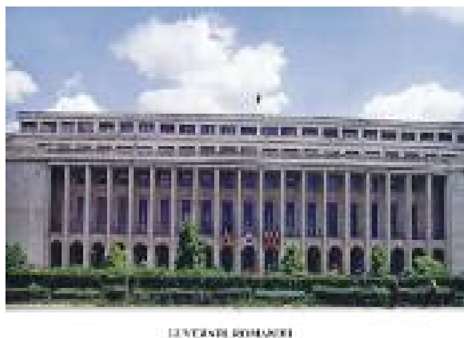
1. - raport juridic de autoritate;

2. - raport juridic de egalitate;

B. Subiectele raportului juridic de concurenţă.

1. - Subiectele raportului juridic de autoritate pot fi:

- statul, prin autorizaţiile sale administrative purtătoare de prerogative de putere.



- agenţii economici, ca subiecte subordonate.

2. - Subiectele raportului juridic de egalitate sunt comercianţii ,la ei se referă şi Legea nr.11/1991 în calitatea lor de producători, furnizori, distribuitori de produse sau servicii.

3. - În ambele forme ale raportului juridic al concurenţei pot apărea şi subiecte secundare cum ar fi:

- salariaţii unor comercianţi care săvârşesc acte de concurenţă neloială (art.4 lit.a, b, din Legea nr.11/1991).

- organele administraţiei publice centrale sau locale atunci când prin deciziile lor intervin în operaţiunile de piaţa, influenţând direct concurenţa (art.2alin.1 pct.b Legea nr.26/1996).

C. Conţinutul raportului juridic de concurenţă - îl constituie drepturile subiective şi obligaţiile specifice ale părţilor implicate în raportul de concurenţă.

În dreptul public al concurenţei exista principiul libertăţii iniţiativei şi comerţului şi reciproc exista obligaţia de concurenţă.

Dreptul la concurenţă se manifestă prin:

- egalitatea şanselor pentru întreprinderile concurente;
- libertatea accesului pe piaţă;
- libertatea privind oferta;
- libertatea privind alegerea partenerului de afaceri;
- dreptul de a stabili politica de preţuri şi de investiţii;
- libertatea producătorului de a-şi alege sistemul de distribuţie ,etc.

Pentru fiecare drept exista corelativ obligaţia de a permite realizarea dreptului respectiv.

Prin lege sunt apărate şi garantate îndeplinirea acestor drepturi şi a obligaţiilor corelative, lege care sancţionează practicile restrictive de concurenţă, ajutoarele de stat şi concentrările economice anticoncurenţiale.

În dreptul privat al concurenţei există:

- dreptul asupra clientelei şi de Know-how, protejat împotriva actelor de concurenţă neloială;
- dreptul asupra semnelor de individualizare a agentului economic (firma, emblema);
- dreptul asupra semnelor distinctive ale produselor (mărcile);
- dreptul asupra modelelor, desenelor industriale ,a programelor de calculator ,etc.;

Corelativ acestor drepturi există obligaţia de a respecta regulile de loialitate ale jocului concurenţei.

D. Obiectul raportului de concurenţă, este format din elemente de natură patrimonială sau nepatrimonială, de care se leagă drepturile şi obligaţiile parţilor raportului juridic de concurenţă.

Elementul esenţial în raportul de autoritate este protecţia structurilor concurenţiale ale pieţei libere (element nepatrimonial).

În raportul de egalitate elementul cu valoare morală este loialitatea concurenţei, iar cele cu valoare patrimonială se referă la clientelă şi prestigiul comercial.

TEMĂ

I .Verificarea cunoştinţelor.

1. Definiţi concurenţa.
2. Indicaţi legea concurenţei.
3. Prezentaţi caracteristicile concurenţei.
4. Definiţi raportul juridic de concurenţă.
5. Arătaţi părţile implicate în raportul de concurenţă.
6. Explicaţi conţinutul raportului de concurenţă.
7. Descrieţi obiectul raportului de concurenţă.
8. Clsaificaţi raportul juridic de concurenţă.

II. Analizaţi cele doua subtipuri de raporturi de concurenţă indicând subiectele, drepturile şi obligaţiile corelative corespunzătoare.



II.2. PREZENTAREA FORMELOR CONCURENŢEI LICITE COMPARATIV CU PRACTICILE MONOPOLISTE ŞI NELOIALE

II.2.1. Formele concurenţei comerciale.

În economia de piaţa exercitarea concurenţei constituie un drept al oricărui agent economic.

Concurenţa impune îndeplinirea anumitor condiţii cum ar fi:

- liberalizarea comerţului;
- existenţa unui nr. suficient de mare de agenţi economici privaţi;
- liberalizarea preţurilor şi a tarifelor;
- convertabilitatea monedei naţionale;
- accesul investitorilor străini;
- garantarea investiţiilor străine;
- instituirea cadrului legal pentru prevenirea şi sancţionarea concurenţei ilicite în scopul promovării comerţului exercitat cu bună credinţă şi potrivit uzanţelor comerciale cinstite;

Tipuri de concurenţă:

- concurenţa pură şi perfectă;
- concurenţa imperfectă;

A. Concurenţa pură şi perfectă.

Noţiune. Concurenţa pură şi perfectă este un model ideal, imposibil de realizat în realitate deoarece presupune ca toţi agenţii economici să producă, să desfacă sau sa schimbe mărfurile la preţul pieţei , absolut liber iar consumatorii să ia decizii cunoscând în permanenţă oferta şi preţul.

Caracteristici. Concurenţa pură şi perfectă se caracterizează prin:

a) atomicitatea pieţei ,presupune existenţa unui număr foarte mare de vânzători şi cumpărători ai unui bun. Nici cumpărătorii şi nici vânzătorii , luaţi individual, nu sunt puternici din punct de vedere economic ,astfel încât să influenţeze în vreun fel cererea -oferta-preţul.

b) omogenitatea produsului, se referă la identitatea perfectă a unui produs realizat de un agent economic cu produsul de acelaşi tip realizat de oricare alt agent economic.

c) transparenţa perfectă a pieţei, se referă la faptul ca participanţii pe piaţa poseda informaţii complete privind natura, calitatea şi preţul produselor.

d) intrarea sau ieşirea liberă într-un domeniu sau dintr-un domeniu de activitate sau pe/de pe o piaţa, presupune absenţa totală a oricăror bariere

(legale ,tehnice ,financiare ,naturale) care să blocheze accesul într-o activitate comercială sau abandonarea acesteia.

e) mobilitatea perfectă a factorilor de producţie, constă în posibilitatea agenţilor economici să găsească întotdeauna şi în orice cantitate factorii de producţie necesari pentru activitatea lor şi să-i orienteze spre activităţile în care să li se asigure cea mai eficientă utilizare.

B. Concurenţa imperfectă.

Noţiune. Concurenţa imperfecta este un model economic real care ţine seama de factorii care influenţează existenţa şi intensitatea competiţiei dintre agenţii economici.

Concurenţa imperfecta desemnează situaţia de piaţa unde una sau mai multe dintre caracteristicile concurenţei pure sunt încălcate.

Forme ale concurenţei imperfecte. Principalele forme ale concurenţei imperfecte: concurenţa eficientă, monopolul, monopsonul, oligopolul, oligopsonul.

1. Concurenţa eficientă este un model flexibil şi adaptabil la situaţia concretă de pe fiecare piaţă ,care exprimă exigenţele în materie potrivit Tratatului de la Roma(1957).

Concurenţa eficientă se realizează în următoarele condiţii:

- piaţa sa fie deschisă oricărui agent economic ;
- agenţii economici să dispună de libertate de acţiune pe piaţa;
- utilizatorii şi consumatorii să beneficieze de libertatea de a alege între mai mulţi furnizori şi mai multe sorturi de mărfuri;

2. Monopolul presupune existenţa pe piaţa a unui producător / vânzător care controlează sau determină preţul indiferent de legea cererii şi a ofertei; precum şi existenţa restricţiilor la intrarea în ramură.

3. Monopsonul, este acea forma de concurenţă imperfectă în care un singur cumpărător vizează volumul producţiei, şi preţul acesteia(de exemplu, statul, în calitate de cumpărător al producţiei de armament).

4. Oligopolul se caracterizează prin: existenţa unui număr mic de producători/vânzători care deţin o parte importantă de piaţa; restricţii la intrarea în ramură; controlul general asupra calităţii produselor şi asupra preţurilor.

În prezent concurenţa de oligopol este cea care domina piaţa mondială.

5. Oligopsonul este o forma a concurenţei care se realizează atunci când pe piaţă există un număr mic de cumpărători care fixează preţul.

În concluzie, pe piaţa cu concurenţa pură şi perfectă ,preţul se formează pe baza acţiunii legii valorii şi a corelaţiei dintre cerere şi ofertă. Cererea devine variabila care scade pe măsura ce preţul produsului creşte, iar oferta devine o variabilă care creşte direct proporţional cu mărimea preţului produsului. În aceste condiţii ,preţul se fixează la nivelul echilibrului dintre cerere şi ofertă: cererea

excedentară împinge preţurile spre un nivel superior , în vreme ce oferta excedentară atrage scăderea preţului de vânzare a produsului.

Monopolul şi monopsonul exprimă devieri patologice ale concurenţei, în sensul exagerării limitelor concurenţei până la dispariţia acesteia sau a apariţiei practicilor anticoncurenţiale.

Comportamentul competiţional legiferat este cel al concurenţei oneste, cu eliminarea modalităţilor patologice de manifestare, atât din punct de vedere al diferenţelor ferme de monopolism, cât şi din punctul de vedere al formelor concurenţei neloiale.

II.2..2. Concurenţa onestă.

Într-o economie de piaţa funcţională exercitarea concurenţei constituie un drept recunoscut şi protejat legal: ***dreptul la concurenţă,*** însă el trebuie să fie exercitat, ca orice drept recunoscut prin lege, cu bună credinţa, cu respectarea legii şi a bunelor moravuri.

> ***Definiţie.***
>
> ***Doctrina defineşte concurenţa licită ca fiind "forma fundamentală de concurenţă în cadrul cărei comportamentul competiţional al agentului economic se exercită manifest cu bună credinţă şi potrivit uzanţelor cinstite, în domeniile permise concurenţei, în scopul asigurării existenţei sau expansiunii comerţului său".***

În acest sens şi art.1 din Legea nr.1/1991, privind combaterea concurenţei neloiale prevede ca: "Comercianţii sunt obligaţi să îşi exercite activitatea cu buna credinţa, potrivit uzanţelor cinstite, cu respectarea intereselor consumatorilor şi a cerinţelor concurenţei loiale".

Prin urmare, concurenţa licită este competiţia exercitată în mod liber, cu bună credinţă şi conform uzanţelor comerciale cinstite. Numai o astfel de concurenţă asigură participanţilor avantajele recunoscute de lege.

Se consideră ca fiind contrară uzanţelor comerciale cinstite utilizarea în mod neloial a secretelor comerciale ale unui comerciant prin practici de genul:

- ***neexecutării unilaterale a contractului;***
- ***utilizării unor proceduri neloiale;***
- ***abuzului de încredere;***
- ***incitării la delict;***
- ***achiziţionării de secrete comerciale de către terţii care cunoşteau că respectiva achiziţie implica practici de natură să afecteze pe piaţa poziţia comercianţilor;*** (art.1'/1 din legea nr.11/1991, privind combaterea concurenţei neloiale).

Se poate afirma ca atât din perspectiva confruntărilor agenţilor economici, cât şi din perspectiva organizării activităţii de piaţa, competiţia legiferata este cea a concurenţei oneste, cu eliminarea modalităţilor patologice de manifestare, atât din punctul de vedere al diferitelor forme de monopolism, cât şi din punctul de vedere al formelor de concurenţă neloială propriu-zisă.

Trebuie menţionat că anumite domenii ale activităţii de piaţă sunt sustrase concurenţei, constituindu-se ca derogări de la principiul libertăţii concurenţei. Aceste domenii izvorăsc fie din dispoziţiile legale, fie din clauze contractuale valabil convenite.

Prin legea concurenţei, Legea nr.21/1996 au fost exceptate concurenţei următoarele domenii:

1.- piaţa muncii şi relaţiile de muncă;

2.- piaţa monetară şi piaţa titlurilor de valoare;

3.- preţurile şi tarifele practicate în cadrul unor activităţi cu caracter de monopol natural sau al unor activităţi economice stabilite prin lege, care se stabilesc şi se ajustează cu avizul Ministerului Finanţelor Publice;

4.- în sectoarele economice sau pe pieţele unde concurenţa este exclusă sau substanţial restrânsă prin efectul unei legi sau datorită unei poziţii de monopol, Guvernul poate, prin hotărâre, să instituie forme de control.

5.- pentru sectoarele economice determinate şi în împrejurări excepţionale, precum: situaţii de criză, dezechilibrare majoră între cerere şi ofertă şi disfuncţionalitatea evidentă a pieţei, Guvernul poate să intervină (art.2 alin.4 şi art.4, alin.1,2,3 din Legea nr.21/1996).

Limitarea sau înlăturarea concurenţei prin convenţia parţilor priveşte un domeniu restrâns şi numai în raport cu un anumit concurent.

Principalele contracte sau clauze care privesc exceptări de la principiul concurenţei se referă la : înstrăinarea unui fond de comerţ, închirierea unui spaţiu sau local comercial, concesiunea exclusivă pentru distribuirea de mărfuri.

Clauzele de neconcurenţă sunt valabile numai dacă au drept scop evitarea unei concurenţe periculoase şi dacă nu se aduc restrângeri excesive libertăţii părţii care şi-a asumat obligaţia de a se abţine de la un anumit comerţ.

Prohibiţia trebuie să fie limitată în timp, să nu contravină ordinii publice şi bunelor moravuri, iar obiectul ei să fie determinat şi pe suprafaţa teritorială mărginită.

II.2.3. Concurenţa neloială.

Actele şi faptele care constituie manifestări ale concurenţei neloiale sunt prevăzute în Legea nr.11/1991, privind combaterea concurenţei neloiale.

Potrivit acestei legi ***"Constituie concurenţă neloială, în sensul prezentei legi, orice act sau fapt contrar uzanţelor cinstite în activitatea industrială şi de comercializare a produselor, de execuţie a lucrărilor, precum şi de efectuare a prestărilor de servicii*** (art.2 din lege).

Definiţie.

Prin urmare, concurenţa neloială reprezintă o formă a concurenţei ilicite care constă în săvârşirea de către comerciant, în scopul atragerii clientelei, a unor acte sau fapte ce contravin uzanţelor cinstite, legii şi bunelor moravuri.

Concurenţa neloială se poate manifesta sub următoarele forme (art.4, 5 din Legea nr.11/1991):

a) confuzia;

b) denigrarea;

c) dezorganizarea;

d) acapararea clientelei prin oferirea unor avantaje;

A. Confuzia, reprezintă orice act prin care un comerciant foloseşte o firmă, o emblemă, ambalaje, etc. de natură a produce confuzie cu cele folosite legitim de alt comerciant (art.5, lit.a, b,g din lege).

B. Denigrarea constă în comunicarea sau răspândirea de către un comerciant, de afirmaţii mincinoase asupra unui concurent sau a mărfurilor sale, afirmaţii de natura să dăuneze bunul mers al activităţii comerciantului lezat (art.4, lit.d, e).

C. Dezorganizarea constă în destabilizarea activităţii comerciale a comerciantului rival (art.4 lit. b,a, h, din lege).

D. Acapararea clientelei constă în încheierea unor contracte prin care un comerciant asigură predarea unei mărfi sau exercitarea unei prestaţii în mod avantajos, cu condiţia aducerii de către client a altor cumpărători, cu care comerciantul ar urma să încheie contracte asemănătoare (art.4, lit. c, f, g din Legea nr.11/1991).

Concurenţa neloială săvârşită de comercianţii care îşi încalcă obligaţia exercitării activităţii de comerţ cu bună-credinţă, potrivit legii şi a uzanţelor comerciale oneste atrage răspunderea civilă, contravenţională şi penală a acestora (art.3 din Legea nr.11/1991).

Răspunderea civilă. În cazul săvârşirii unui act de concurenţă neloială, comerciantul vinovat va putea fi obligat să înceteze sau să înlăture actul respectiv, să restituie documentele confidenţiale însuşite fără drept de la deţinătorul lor legitim şi, după caz, să plătească despăgubiri pentru daunele pricinuite (art. 6 din lege).

Răspunderea contravenţională. Săvârşirea unor fapte prevăzute de art. 4 din lege constituie contravenţie, dacă nu sunt săvârşite în astfel de condiţii, încât să fie considerate potrivit legii penale, infracţiuni. Contravenţia se sancţionează cu o amendă al cărei cuantum este diferenţiat, în funcţie de abaterea săvârşită (art. 4 alin. 2 din lege).

Potrivit art. 17 alin. 1 C.p. "Infracţiune este fapta care prezintă pericol social, săvârşită cu vinovăţie şi prevăzută de legea penală”.

Răspunderea penală. Constituie infracţiune de concurenţă neloială săvârşirea faptelor prevăzute de articolul 5 din lege. Această infracţiune se pedepseşte cu închisoarea de la 6 luni la doi ani sau cu amendă de la 25000000 lei la 50000000 lei.

TEMĂ

I. Verificaţi-vă cunoştinţele:

1. Definiţi concurenţa onestă.
2. Enumeraţi reglementările în vigoare, privind concurenţa.
3. Prezentaţi concurenţa neloială.
4. Descrieţi actele sau faptele de concurenţă neloială.
5. Enumeraţi domeniile excluse concurenţei.

II. Analizaţi următoarele fapte de concurenţă neloială şi stabiliţi forma pe care o îmbracă:

1. "Constituie infracţiune şi se pedepseşte cu închisoare de la 6 luni la 2 ani sau cu amendă de la 25.000.000 lei la 50.000.000 lei (art.5 din Legea nr.11/1991):

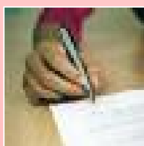
a) folosirea unei firme, invenţii, mărci, indicaţii geografice, unui desen sau model industrial, unor topografii ale unui circuit integrat, unei embleme sau unui ambalaj de natură a produce confuzie cu cele folosite legitim de alt comerciant (art.5 lit.a din Legea nr.11/1991);

b) punerea în circulaţie de mărfuri contrafăcute şi/sau pirat, a căror comercializare aduce atingere titularului mărcii şi induce în eroare consumatorul asupra calităţii produsului/ serviciului (art.5 lit.b din Legea nr.11/1991)”.

2. "Constituie contravenţii următoarele fapte, dacă nu sunt săvârşite în astfel de condiţii încât să fie considerate, potrivit legii penale, infracţiuni (art.4 din Legea nr.11/1991):

a) denaturarea clientelei unui comerciant prin folosirea legăturilor stabilite cu aceasta clientelă în cadrul funcţiei deţinute anterior la acel comerciant (art.4 lit.g din lege);

b) comunicarea sau răspândirea în public de către comerciant de afirmaţii asupra întreprinderii sale sau activităţii acesteia, menite să inducă în eroare şi să îi creeze o situaţie de favoare în dauna unor concurenţi (art.4 lit.d din lege)”.



II.3 ACŢIONAREA ÎN SENSUL LIMITĂRII ACTELOR RESTRICTIVE DE CONCURENŢĂ

"Atunci când politica concurenţei este efectiv aplicată, consumatorii au cele mai mari beneficii.

Într-un timp al schimbărilor, aplicarea politicii concurenţei şi interesele consumatorilor reprezintă o legătura stabilă"

(Mario Monti, Comisar European responsabil cu politica în domeniul concurenţei).

II.3.1 Actele restrictive de concurenţă.

Definiţie.

Doctrina defineşte actele restrictive de concurenţă sau anticoncurenţiale ca fiind acele activităţi contrar uzanţelor cinstite prin care se urmăreşte restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenţei în scopul acoperirii pieţei sau a unui segment determinat al pieţei de către agenţii economici puternici în domeniul producţiei şi circulaţiei mărfurilor sau a prestaţiilor de servicii.

Aceste acte anticoncurenţiale se mai numesc şi practici monopolistice.

Prin astfel de practici anticoncurenţiale, mecanismele pieţei libere sunt grav perturbate, relaţiile dintre agenţii economici tinzând să devină monopoliste.

Elementele necesare funcţionarii corecte a pieţelor în România şi-au găsit expresia în prevederile Legii concurenţei nr.21/1996, care are ca scop protejarea, menţinerea şi stimularea concurenţei în folosul consumatorilor vizând crearea condiţiilor necesare pentru evaluarea comportamentului agenţilor economici pe baza unor principii unitare.

Potrivit doctrinei dar şi legii nr.21/1996 aceste practice restrictive de concurenţă sau monopoliste se pot clasifica în:

a) înţelegerile monopoliste şi practicile concertate;

b) abuzul de poziţie dominantă;

c) concentrările economice;

A. Înţelegerile monopoliste şi practicile concertate.

Atât Legea nr.21/1996 (art.5) cât şi Tratatul Comunităţii Europene interzic practicile monopoliste şi anticoncurenţiale şi a abuzului de poziţie dominantă

care au ca obiect sau ca efect restrângerea, împiedicarea ori denaturarea concurenţei.

Definiţie.

Monopolul este acea combinaţie pe care o face o întreprindere pentru a pune stăpânire pe o marfă, serviciu sau produs, pe o piaţa ori pe un segment al pieţei şi de a fixa după interesul ei condiţiile de desfacere: preţ, calitate, cantitate, etc.

Forme. Monopolul poate fi:

1.-monopol de stat creat prin lege. Prin astfel de monopol statul îşi rezervă prin lege, dreptul exclusiv de producţie şi de desfacere a anumitor bunuri economice, respectiv de a desfăşura anumite activităţi economice.

2.-monopolul particular creat prin lege. Exploatarea prin societăţile comerciale cointeresate la capitalul şi conducerea căreia participă şi statul.

3.-monopolul creat prin organizaţii de concentrare industrială şi capitalistă a întreprinderilor în scop de speculaţie, exploatate de mari societăţi comerciale sau grupuri de societăţi comerciale.

Art.5 din Legea nr.21/1996 interzice orice înţelegeri între agenţii economici, asociaţiile de agenţi economici, deciziile luate de asociaţiile de agenţi economici şi orice practici concertate care au sau pot avea ca obiect restrângerea, împiedicarea sau denaturarea concurenţei pe piaţă în cazurile:

a) - fixarea concertată a preţurilor de vânzare ori de cumpărare, a tarifelor, a rabaturilor, a adaosurilor;

b) - limitarea sau controlul producţiei, distribuţiei, dezvoltării tehnologice ori investiţiilor;

c) - împărţirea pieţelor de desfacere sau a surselor de aprovizionare, pe criteriu teritorial, al volumului de vânzări şi achiziţii ori pe alte criterii;

d) - aplicarea, în privinţa partenerilor comerciali, a unor condiţii inegale la prestări echivalente, provocând în acest fel unora dintre ei, un dezavantaj în poziţia concurenţială;

e) - condiţionarea încheierii unor contracte de acceptare de către parteneri a unor clauze stipulând prestaţii suplimentare care, nici prin natura lor şi nici conform uzanţelor comerciale nu au legătură cu obiectul acestor contracte;

f) - participarea, în mod concertat, cu oferte truncate la licitaţii sau la orice alte forme de concurs de oferte;

g) - eliminarea de pe piaţă a altor concurenţi, limitarea sau împiedicarea accesului pe piaţa şi a libertăţii exercitării concurenţei de către alţi agenţi economici, precum şi înţelegerile de a nu cumpăra de la anumiţi agenţi economici sau de a nu vinde către anumiţi agenţi economici fără o justificare.

B. Abuzul de poziţie dominanta reprezintă o practică restrictivă de concurenţă în situaţia în care un agent economic se bucură pe piaţă de independenţă şi preponderenţă în raport cu concurenţii săi şi o foloseşte în scopul obţinerii de profituri, care nu ar putea fi realizate în condiţiile unei concurenţe licite şi normale.

Abuzul de poziţie dominantă este prohibit dacă îmbracă trăsăturile definitorii prevăzute de art.6 din Legea nr.21/1996. Abuzul de poziţie dominanta poate consta în:

a) impunerea, în mod direct sau indirect, a preţurilor de vânzare sau de cumpărare, a tarifelor ori a altor clauze contractuale inechitabile şi refuzul de a trata cu anumiţi furnizori sau beneficiari.

b) limitarea producţiei, distribuţiei sau dezvoltării tehnologice în dezavantajul utilizatorilor ori consumatorilor;

c) aplicarea, în privinţa partenerilor comerciali, a unor condiţii inegale la prestaţii echivalente, provocând în acest fel, unora dintre ei, un dezavantaj în poziţia concurenţială;

d) condiţionarea încheierii unor contracte de acceptare, de către parteneri, a unor clauze stipulând prestaţii suplimentare care, nici prin natura lor şi nici conform uzanţelor comerciale, nu au legătura cu obiectul acestor contracte;

e) practicarea unor preţuri excesive sau practicarea unor preţuri de ruinare, în scopul înlăturării concurenţilor, sau vânzarea la export sub costul de producţie, cu acoperirea diferenţelor prin impunerea unor preţuri majorate consumatorilor interni;

f) exploatarea stării de dependenţă în care se găseşte un alt agent economic faţă de un asemenea agent sau agenţi economici şi care nu dispune de o soluţie alternativă în condiţii echivalente, precum şi ruperea relaţiilor contractuale pentru singurul motiv că partenerul refuza să se supună unor condiţii comerciale nejustificate.

C. Concentrarea economică este operaţiunea prin care doi sau mai mulţi agenţi economici fuzionează sau convin să se supună în mod durabil unei conduceri unice.

Potrivit art.12 din Legea nr.21/1996, sunt interzise concentrările economice, având ca efect crearea sau consolidarea unei poziţii dominante, care conduc la restrângerea, înlăturarea sau denaturarea concurenţei pe piaţă.

Concentrarea se poate realiza fie prin fuziune fie prin obţinerea controlului direct sau indirect asupra altor agenţi economici (art.10, lin.2 din lege).

Concentrările economice interzise au elemente definitorii de natura cantitativă şi calitativă.

Din punct de vedere cantitativ legea prevede un prag valoric al cifrei de afaceri cumulată a cel puţin 2 agenţi economici implicaţi de peste 10.000.000 EURO, fiecare agent economic realizând cel puţin o cifră de afaceri mai mare de 4.000.000 EURO fiecare.

Legea nr.21/1996 este un cadru legislativ de prevenire a practicilor anticoncurenţiale şi reglementează exercitarea supravegherii agenţilor economici de către organe autonome de concurenţă: Consiliul Concurenţei şi Oficiul Concurenţei.

II.3.2. FIXAREA SAU IMPUNEREA PREŢURILOR DE MONOPOL ŞI DUMPING

Pe lângă practicile anticoncurenţiale sancţionabile, în operaţiunile de import-export sunt aplicabile norme de drept internaţional în materia reprimării dumping-ului la import, reprimării subvenţiilor la produsele importate; adaptarea măsurilor de salvgardare care au ca scop reprimarea importurilor de produse în condiţii sau cantităţi de natură să producă prejudicii producătorilor naţionali de produse similare şi adoptarea de măsuri preventive ale dumping-ului la export.

Reglementările internaţionale aplicabile în domeniu sunt: Convenţia Uniunii de la Paris, pentru protecţia proprietăţii industriale (23 martie 1883); Acordul GATT (Geneva 1947); Codul Anti-dumping semnat la Geneva 1979 şi ratificat şi de România în 1980, Acordul de la Marrakech (15 aprilie 1994) privind crearea Organizaţiei Mondiale de Comerţ (OMC,), Tratatul de la Maastricht (1992).

În principiu, cel mai important document, care guvernează relaţiile economice externe este Codul Anti-dumping, elaborat sub egida GATT (General Agreement on Tarrifs and Trade) şi semnat la Geneva în 1979 (runda Tokio), ratificat de România prin Decretul nr.183/1980.

Acest Cod antidumping prevede măsuri pentru reprimarea practicilor neloiale în relaţiile economice internaţionale în special, aşa numitele drepturi antidumping şi drepturi compensatorii şi sancţionează subvenţiile la export.

În România, reprimarea dumpingului are loc în condiţiile H.G.nr.228/1992, privind protejarea producătorilor naţionali şi ai pieţei interne de competiţie neloială, rezultată din importul unor produse la preţ de dumping sau subvenţionat, precum şi de exportul la preţurile sub nivelul celor practicate pe piaţa internă.

Preţul de dumping - reprezintă un preţ mai mic decât preţul pieţei şi chiar sub nivelul costurilor de producţie, pentru pătrunderea şi acapararea pieţei şi înlăturarea concurenţei.

Reprimarea antidumpingului constă în aplicarea unor taxe antidumping de către statul de import, a cărui economie naţionala a suferit pagube.

Forme. Dumpingul prezintă mai multe forme:

1. dumpingul de mărfuri, considerat ca fiind importul unor produse la un preţ inferior valorii lor normale.

2. dumpingul de serviciu, constă în concurenţa neloială săvârşită în domeniul serviciilor de către agentul economic prestator în afara ţarii.

3. dumpingul valutar, constă în devalorizarea deliberată a monedei naţionale, sub valoarea ei reală cu scopul de a ieftini exporturile statului respectiv.

4. dumpingul social, este un fals dumping şi constă în ieftinirea produselor destinate exportului.

Sancţionarea dumpingului constă în obligarea importatorului la plata unor sume de bani, ca titlu de taxă antidumping.

Taxa antidumping este o taxă stabilită de statul de import pentru a compensa pagubele suferite de economia sa naţională.

Schemă recapitulativă

- concurenţa reprezintă confruntarea dintre agenţii economici cu activităţi identice sau similare exercitată în domenii deschise pieţei pentru câştigarea şi conservarea clientelei în scopul rentabilizării propriei activităţi economice

- concurenţa este:

- pură (sau perfectă)
- imperfectă

- concurenţa perfectă se caracterizează prin :

- atomicizarea pieţei
- omogenitatea produsului
- transparenţa perfectă a pieţei
- intrarea sau ieşirea liberă dintr-un domeniu de activitate sau de pe o piaţă
- mobilitatea perfectă a factorilor de producţie

- concurenţa imperfectă are următoarele forme:

- monopolul
- monopsonul
- concurenţa eficientă
- oligopolul
- oligopsonul

- monopolul şi monopsolul sunt devieri patologice ale concurenţei

- concurenţa neloială reprezintă orice act sau fapt contrar uzanţelor cinstite în activitatea industrială şi de comercializare a produselor, de execuţie, a lucrărilor precum şi de efectuare a prestărilor de servicii (art. 2 din legea nr.11/1991 modificată)

- formele concurenţei neloiale sunt:

- confuzia
- denigrarea
- dezorganizarea
- acapararea clientului prin oferirea unor avantaje

TEMĂ

I. Verificarea cunoştinţelor:

1. Enumeraţi practicile anticoncurenţiale.
2. Arătaţi formele de manifestare a practicilor monopoliste.
3. Clasificaţi formele de monopol.
4. Analizaţi practicile restrictive înscrise în art.5 şi art.6 din Legea nr.21/1996.
5. Definiţi preţul de dumping.
6. Explicaţi de ce practică unii agenţi economici preţul de dumping.

II. STUDII DE CAZ

Analizaţi aspectele de mai jos şi arătaţi despre ce practică anticoncurenţială se face vorbire:

1) "În 1998 Comisia Europeana a interzis o înţelegere prin care doi producători şi doi comercianţi de zahăr din Marea Britanie adoptau o strategie comună care ducea la creşterea preţului zahărului. În justificarea deciziei s-a arătat faptul ca, pentru consumatorul final, înţelegerea a dus la creşterea preţului de vânzare a zahărului mai mult decât ar fi existat concurenţa liberă".

(Sursa: Politica de Concurenţă în Europa şi cetăţeanul, Comisia Europeană, 2002)

2) "O societate americană, Continental Can, şi-a asigurat prin intermediul filialei sale belgiene, Europemballage Corp, controlul asupra celui mai mare producător german în domeniul ambalajelor metalice uşoare (cutii de conserve) şi închiderii metalice (capace de borcan,etc.). După aceea grupul american a obţinut participarea majoritară la primul fabricant de ambalaje din Benelux. Rezultatul a fost ca, în acea perioadă, societatea americană respectivă nu avea concurenţi în zona de N-E a Pieţei Comune.

Curtea de Justiţie Europeana a interzis asemenea practică.

(Decizia CEJ din 1973 în cazul Afacerii Continental Can).



UNITATEA II. Temeiuri contractuale

III.1 IDENTIFICAREA CARACTERISTICILOR CONTRACTELOR COMERCIALE

Contractul, ca principal izvor de obligaţii civile şi comerciale, este cel mai important şi eficient act juridic pentru desfăşurarea activităţii economico-sociale, indispensabil societăţii, atât în practica civilă cât şi în cea comercială.

Contractul este un acord între două sau mai multe persoane fizice sau juridice încheiat cu scopul de a crea, modifica sau stinge un raport juridic.

In ceea ce priveşte ***clasificarea contractelor,*** în literatura juridică au fost concretizate următoarele criterii de clasificare:

- după manifestarea de voinţa a persoanelor;
- in funcţie de modul de formare a contractelor ;
- după modul in care se echivalează prestaţia unei parţi ;
- după modul de executare ;
- in funcţie de reglementarea legala ;
- in funcţie de caracterul contractelor;

a) După manifestarea de voinţa a persoanelor distingem ***contracte unilaterale si contracte sinalagmatice.*** Contractele unilaterale sunt acele contracte in care numai una dintre parţi îşi asumă obligaţii. Contractul juridic sinalagmatic da naştere la obligaţie reciproce intre parţi.

b) In funcţie de modul de formare a contractelor deosebim ***contracte consensuale, contracte reale şi contracte solemne.*** Contractele consensuale sunt acele contracte care se încheie prin simplul acord de voinţa al părţilor, simpla lor manifestare de voinţa, neînsoţită de nici un fel de forma, fiind suficienta pentru formarea valabila a contractului Contractele reale se bazează pe consimţământul părţilor, dar pe lângă acordul de voinţa este necesara si remiterea bunului (a obiectului contractului) Contractul solemn este acela care necesita pe lângă acordul de voinţă al parţilor si îndeplinirea unor forme solemne, prevăzute de lege. Acest contract necesita forma solemna ca o condiţie sine qua non .

c) După modul in care se echivalează prestaţia unei parţi deosebim intre ***contractul cu titlu oneros şi contractul cu titlu gratuit.*** Contractul oneros este

acela in care fiecare parte voieşte a-si procura un avantaj. Contractul cu titlu gratuit sau de binefacere este acela in care una din parţi voieşte a procura, fără echivalent, un avantaj celeilalte.

d) După modul de executare distingem ***contracte cu executare imediata şi contracte cu executare succesiva.*** Spre deosebire de contractele cu executare imediată, a căror executare se produce intr-un singur moment, contractele cu executare succesivă se execută treptat, în timp (în mai multe etape), fie sub forma unei prestaţii periodice, fie sub forma unei succesiuni de prestaţii.

e) In funcţie de reglementarea legală deosebim ***contracte numite şi contracte nenumite.*** Sunt numite acele contracte ce corespund unei operaţiuni juridice determinate si care sunt nominalizate in legislaţia civila Sunt nenumite acele contracte care sunt nominalizate, ca figuri juridice distincte, in legislaţie .



f) În funcţie de caracterul contractelor deosebim ***contracte principale şi contracte accesorii.*** Se numesc principale acele contracte care au o existenţă de-sine stătătoare si a căror soarta nu este legată de aceea a altor contracte încheiate de părţi. Contractele accesorii însoţesc unele contracte principale, de a căror soarta depind.

Încheierea contractelor implică trei componente: oferta (propunerea de a contracta), acceptarea (manifestarea voinţei de a contracta din partea destinatarului ofertei) şi în final, întâlnirea concordată dintre ofertă şi acceptare.

Oferta reprezintă propunerea de a contracta, efectuată de către o persoană (ofertant), unei alte persoane determinate. Este primul pas spre formarea acordului de voinţă şi trebuie să îndeplinească condiţiile generale de validitate şi condiţiile speciale pentru a se distinge de propunerea de negociere şi pentru a avea efecte juridice. În ceea ce priveşte forma, oferta poate fi făcută în orice formă: în scris, verbal, tacit.

Acceptarea constă în manifestarea de voinţă a destinatarului ofertei de a încheia contractul, în condiţiile prevăzute în oferta ce i-a fost adresată în acest scop. Sub aspectul formei, acceptarea poate fi expresă sau tacită.

Încheierea contractului se realizează în momentul în care acceptarea întâlneşte oferta, astfel dacă părţile sunt prezente, momentul încheierii contractului este acela al realizării pure şi simple. Dacă contractul se încheie

prin telefon se consideră că părţile sunt faţă în faţă. Locul încheierii contractului este acela unde se află părţile în momentul realizării acordului de voinţă. În situaţia în care contractul se încheie prin telefon, locul încheierii acestuia este considerat a fi sediul sau domiciliul ofertantului.

Momentul încheierii contractului prin corespondenţă se realizează atunci când acceptarea a ajuns la ofertant, întrucât se consideră că ofertantul a luat la cunoştinţă imediat de conţinutul acceptării, după momentul primirii corespondenţei. Locul încheierii contractului, într-o asemenea situaţie, este considerat a fi locul unde ofertantul a receptat accepţiunea.

Efectele contractelor sunt reprezentate de naşterea, modificarea sau stingerea unor drepturi şi obligaţii între părţile contractante, iar uneori faţă de terţe persoane. Principalele aspecte ce privesc efectele contractului sunt: obligativitatea contractului între părţile contractante, relativitatea efectelor contractului faţă de terţi, efectele specifice ale contractului bilateral.

A) Principiul forţei obligatorii a contractului este important deoarece: obligaţiile contractuale trebuie să fie respectate întotdeauna cu bună-credinţă; părţile contractante sunt ţinute să execute, una faţă de cealaltă, obligaţiile la care s-au îndatorat la termene şi în condiţiile stabilite; în cazul unui litigiu forţa obligatorie a contractului se impune şi instanţei de judecată, care este obligată să ţină seama de conţinutul contractului, după cum a fost stabilit prin voinţa părţilor contractante; contractul nu poate fi revocat prin voinţa uneia din părţile contractante.

B) Principiul relativităţii efectelor contractului faţă de terţi constă în faptul că forţa contractului nu are, de regulă, efecte faţă de terţi. Terţii sunt persoane străine de contract, care nu au participat nici direct, nici indirect la încheierea contractului.

C) Contractul bilateral este contractul care generează, la data încheierii lui, obligaţii reciproce şi interdependente în sarcina ambelor părţi. Din reciprocitatea şi interdependenţa obligaţiilor caracteristice contractelor bilaterale, decurg anumite ***efecte specifice:*** excepţia de neexecutare, rezoluţiuna contractului şi suportarea riscului contractual.

Când una din părţi nu şi-a executat propria obligaţie dar pretinde celeilalte părţi să şi-o execute, partea căreia i se pretinde executarea va putea să se opună, invocând ***excepţia de neexecutare.*** Condiţiile de invocare a excepţiei sunt următoarele: obligaţiile reciproce ale părţilor să-şi aibă temeiul în acelaşi contract, neexecutarea să nu se datoreze faptei celui ce invocă excepţia, părţile să nu fi convenit un termen de executare a uneia dintre obligaţiile

reciproce. Excepţia suspendă executarea obligaţiilor de către cel care o invocă, până în momentul în care cealaltă parte îşi va îndeplini obligaţia ce îi revine.

Un alt efect specific contractului bilateral este ***rezoluţiuna contractului,*** ceea ce înseamnă că, o parte a început să-şi execute obligaţia, cealaltă parte refuză în mod culpabil să şi-o execute pe a sa. Rezoluţiunea contractului este o sancţiune a neexecutării culpabile a contractului bilateral constând în desfiinţarea retroactivă a acestuia şi repunerea părţilor în situaţia anterioară încheierii contractului.

Atunci când una din părţi se află în imposibilitate fortuită de a-şi executa obligaţiile, din cauza unor situaţii independente de voinţa sa, apare problema ***riscului contractului.*** Acesta este suportat de către debitorul obligaţiei imposibil de executat.



Raportul juridic contractual conferă creditorului dreptul de a pretinde debitorului să îndeplinească sau să execute o prestaţie pozitivă sau negativă. Executarea obligaţiei contractuale se poate face în două moduri: executarea directă (în natura sa specifică) şi executarea indirectă (prin echivalent bănesc). Executarea directă poate fi de două feluri: voluntară (plata de bunăvoie) şi executare silită a prestaţiei.

În ceea ce priveşte ***plata,*** executarea obligaţiei se face de către debitor, în general, de bunăvoie, prin plată. În sens juridic, prin plată se înţelege executarea oricărei obligaţii în cadrul unui raport juridic obligaţional, constând în livrarea unor produse, prestarea unor servicii, executarea unor lucrări, transmiterea dreptului de proprietate sau restituirea unei sume de bani. În principiu, plata poate fi făcută de oricine: de debitor, de reprezentantul său, de orice persoană interesată sau neinteresată. Există excepţii de la această regulă, şi anume, în momentul în care părţile au stabilit expres prin acordul lor de voinţă că plata nu poate fi făcută decât de debitor; în cazul obligaţiei de a da un lucru cert, plata poate fi făcută numai de proprietarul acelui lucru; obligaţia de a face ceva deosebit, având un caracter personal trebuie să fie executată numai de debitor.

Obiectul plăţii constă exact în ceea ce părţile au stabilit în raportul obligaţional, creditorul nefiind silit să primească alt lucru decât cel datorat.

Plata urmează să se facă atunci când datoria a ajuns la scadenţă, adică a devenit exigibilă iar părţile sunt libere să determine prin contract momentul plăţii. Dacă obligaţia este cu termen, plata este exigibilă la termenul stabilit de părţi, creditorul nu poate pretinde plata înainte de îndeplinirea acestui termen. Părţile pot stipula în contractul comercial că-şi rezervă facultatea de a opta ulterior pentru plata integrală sau pentru plata eşalonată. Obligaţia debitorului se consideră îndeplinită numai atunci când creditorul primeşte efectiv şi integral plata.

În ceea ce priveşte locul plăţii, potrivit art. 59 din Codul comercial român, „ orice obligaţie comercială trebuie să fie executată în locul arătat prin contract sau în locul care ar rezulta din natura operaţiunii, ori din intenţia părţilor contractante. În lipsă de o clauză expresă, contractul trebuie să fie executat în locul unde cel ce s-a obligat îşi avea stabilimentul său comercial (clădire, local, etc.) sau cel puţin domiciliul ori reşedinţa, la formarea contractului. Dacă însă urmează a se preda un lucru determinat, care după cunoştinţa părţilor se găsea într-altă parte în momentul formării contractului, atunci predarea se va face în acel loc".

Dovada plăţii se face de debitor, dacă susţine că a efectuat-o sau de creditor, dacă pretinde că nu a fost executată.

Principala modalitate de ***încetare a contractelor comerciale*** este stingerea obligaţiilor prin plată, care constă în executarea obligaţiilor în conformitate cu principiul executării în natură.

După cum stingerea obligaţiei a dus sau nu la realizarea creanţei creditorului, distingem: moduri de stingere care duc la realizarea creanţei creditorului, adică la satisfacerea dreptului său de creanţă; moduri de stingere a obligaţiilor care nu duc la realizarea creanţei creditorului.

A) Modurile de stingere a obligaţiilor care duc la realizarea creanţei creditorului sunt: compensaţia, confuziunea şi darea în plată.

Compensaţia este un mijloc de stingere a două obligaţii reciproce şi de aceeaşi natură, existente între două persoane, în situaţia în care fiecare parte este, concomitent, creditoare şi debitoare a celeilalte părţi.

Confuziunea constă în întrunirea în aceeaşi persoană atât a calităţii de debitor, cât şi a aceleia de creditor, în cadrul aceluiaşi raport juridic obligaţional. În raporturile dintre persoanele fizice confuziunea operează cu ocazia succesiunii, atunci când creditorul succede pe debitor şi invers. Între persoane juridice confuziunea intervine în procesul reorganizării lor prin comasare.

Darea în plată constă în acceptarea de către creditor, la propunerea debitorului, de a primi o altă prestaţie în locul celei pe care debitorul era obligat iniţial s-o execute. Darea în plată stinge datoria, ca şi plata. Dacă noua prestaţie constă în a da un bun individual determinat, cel care face darea în plată trebuie să fie proprietarul lucrului care înlocuieşte vechea prestaţie.

B) Modurile de stingere a obligaţiilor care nu duc la realizarea creanţei creditorului sunt: remiterea datoriei, imposibilitatea de executare, prescripţia extinctivă, decesul uneia dintre părţi.

Remiterea datoriei sau iertarea de datorie constă în renunţarea de către creditor, cu consimţământul debitorului, la dreptul său de creanţă. Din momentul realizării acordului de voinţă, obligaţia se stinge, iar creditorul nu va putea ulterior să pretindă satisfacerea creanţei sale.

Imposibilitatea de executare stinge obligaţia în situaţia în care executarea a devenit imposibilă prin pieirea obiectului ei, dintr-o cauză neimputabilă debitorului. Imposibilitatea trebuie să fie datorată unor cauze externe, având caracterul unui eveniment de forţă majoră.

Prescripţia extinctivă reprezintă stingerea dreptului creditorului de a se adresa cu acţiune în instanţă pentru valorificarea creanţei sale, ca urmare a faptului că nu a valorificat-o în timp util stabilit de lege.

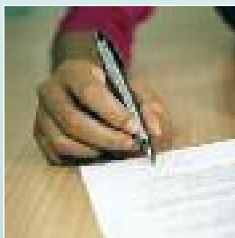
Decesul uneia dintre părţi duce la stingerea acelor obligaţii la naşterea cărora s-au avut în vedere, în mod deosebit, însuşirile personale ale părţilor sau ale uneia dintre părţi.

TEMĂ

I. Verificarea cunoştinţelor:

1. Definiţi contractul ca izvor de obligaţii.
2. Enumeraţi componentele încheierii contractului.
3. Definiţi oferta.
4. Clasificaţi efectele contractului.
5. Prezentaţi modurile de încetare a obligaţiilor.

II. Analizaţi criteriile de clasificare a contractelor, indicând tipurile de contracte şi elementele specifice fiecăruia.



III. 2. ÎNTOCMIREA DOCUMENTAŢIEI PRIVIND ÎNFIINŢAREA SOCIETĂŢILOR COMERCIALE

Societatea comercială se constituie în baza unor actelor constitutive, însoţite de formalităţi. Noua persoană juridică este supusă autorizării din partea puterii publice. În urma constituirii legale, societatea comercială capătă elementele esenţiale ale unei persoane juridice (patrimoniu, elemente de identificare proprii, organe proprii, etc.).

Potrivit art. 5 alin. (1) din Legea nr. 31/1990 , societatea in nume colectiv sau in comandita simpla se constituie prin contract de societate, iar societatea pe acţiuni si in comandita pe acţiuni sau cu răspundere limitata se constituie prin contract de societate si statut. Societatea cu răspundere limitata se poate constitui si prin actul de voinţă al unei singure persoane. In acest caz se întocmeşte numai statutul. Contractul de societate si statutul pot fi încheiate sub forma unui înscris unic denumit act constitutiv. Aceasta, deoarece, de regula statutul cuprinde aceleaşi clauze ca si contractul dar formulate intr-un mod mai explicit. In concepţia legii, sintagma act constitutiv desemnează atât înscrisul unic cât si contractul de societate şi statutul societăţii.

III.2.1 CONTRACTUL DE SOCIETATE

Contractul de societate este un contract pe baza căruia două sau mai multe persoane convin să pună ceva în comun, constituind o societate comercială, pentru a obţine foloase materiale pe care să le împartă între ele în vederea satisfacerii nevoilor lor obişnuite de trai.

Contractul de societate prezintă următoarele caractere:

- solemn,
- multilateral
- patrimonial
- oneros
- comutativ
- comercial.



A) Caracterul solemn

Contractul de societate este un contract solemn, încheierea lui in forma autentică fiind cerute de lege sub sancţiunea nulităţii.

B) Caracterul multilateral

Pentru formarea valabila a contractului societăţii, legea impune participarea a cel puţin doi asociaţi, iar pentru societatea pe acţiuni un număr de cel puţin 5 asociaţi (art. 10 alin. (2) din Legea nr. 31/1990) .

Societatea cu răspundere limitată se poate constitui si prin actul de voinţa al unei singure persoane.

C) Caracterul oneros

Contractul societăţii comerciale este cu titlu oneros, fiecare contractant urmărind prin participarea sa la constituirea societăţii un folos propriu: obţinerea de beneficii.

C) Caracterul comutativ

Contractul este comutativ în sensul ca întinderea obligaţiei de aport a fiecărui asociat este cunoscută din momentul încheierii contractului.

D) Caracterul comercial

Caracterul comercial al contractului este dat de obiectul de activitate al viitoarei societăţi, convenit de asociaţi. Acesta este si criteriul de distincţie dintre contractul prin care se constituie o societate civilă şi contractul care stă la baza constituirii societăţii comerciale.

Contractul de societate trebuie să îndeplinească anumite cerinţe pentru a fi socotit valabil. Este vorba de condiţiile de fond generale ale contractului, prevăzute de Codul civil (cu aplicabilitate la orice convenţie), condiţiile de fond speciale şi anumite condiţii de formă.

Condiţiile de fond generale ale contractului de societate sunt:

- consimţământul
- capacitatea de a contracta
- cauza
- obiectul

A) Consimţământul asociaţilor are la bază principiul libertăţii de asociere. În virtutea acestui principiu, dreptul persoanelor fizice şi al persoanelor juridice de a se asocia şi constitui societăţi comerciale nu poate fi îngrădit. Societatea este o asociere a două sau mai multe persoane în vederea realizării unui scop lucrativ. Scăderea numărului asociaţilor sub acest număr minim provoacă, în principiu, dizolvarea societăţii. În cazuri excepţionale, însă, o societate poate fi

constituită şi de o singură persoană, cum este cazul societăţii cu răspundere limitată cu asociat unic.

B) În ceea ce priveşte capacitatea de a contracta, aceasta se analizează în privinţa semnatarilor actului constitutiv, respectiv a fondatorilor. Fondatorii societăţii sunt persoanele care semnează actul constitutiv şi acelea care au un rol important la înregistrare. Ei sunt primii administratori, sau, după caz, primii membri ai consiliului de administraţie. Fondatorii nu trebuie să fi fost condamnaţi de anumite infracţiuni şi sunt răspunzători în solidar pentru neînregistrarea societăţii într-un termen de 15 zile de la data semnării actului constitutiv.

În privinţa persoanelor fizice, capacitatea de a contracta este cea din dreptul comun, incapabilul neputând deveni asociat fondator într-o societate comercială. Orice persoană fizică poate, în principiu, să devină asociat într-o societate comercială, fie direct, prin semnarea unui contract de societate în calitate de asociat fondator, fie prin dobândirea ulterioară de acţiuni. Legea societăţilor comerciale instituie unele incapacităţi speciale de folosinţă în privinţa dreptului de a se asocia sau de a constitui societăţi comerciale persoanelor fizice autoare ale unor fapte penale precum şi persoanelor fizice condamnate pentru săvârşirea unor infracţiuni ce au ca element comun înşelarea încrederii.

În privinţa persoanelor juridice, vocaţia cestora de a lua parte la constituirea unei societăţi comerciale depinde de specialitatea capacităţii de folosinţă, ceea ce semnifică faptul că o persoană juridică se poate asocia în vederea constituirii unei societăţi comerciale numai dacă actul juridic al asocierii pentru constituirea unei societăţi comerciale corespunde scopului său statutar. În privinţa persoanelor juridice, legea instituie o incapacitate specială de folosinţă: o persoană juridică nu poate fi asociat unic decât la o singură societate unipersonală, iar dacă ea însăşi este o societate unipersonală, nu va putea avea calitatea de asociat unic într-o altă societate unipersonală.

C) Cauza contractului de societate este un element constitutiv al contractului, o condiţie de validitate care reprezintă cauza obligaţiilor asumate de fiecare dintre părţile contractului. Cauza actului constitutiv lipseşte, este falsă sau ilicită în cazul societăţilor fictive.

D) Obiectul contractului de societate constă în:

- prestaţiile la care se obligă asociaţii şi care se pot materializa în aporturile acestora în numerar, în natură, în muncă sau prestări de servicii;
- activitatea societăţii comerciale, respectiv faptele de comerţ pe care le săvârşeşte societatea comercială.

Obiectul contractului de societate comercială poate consta în producţia şi comercializarea de mărfuri, prestări de servicii, executarea unor lucrări. Trebuie să fie determinat, posibil, licit şi moral.

Contractul de societate trebuie să îndeplinească şi anumite condiţii de fond speciale, şi anume:

- constituirea unui fond comun prin aporturile asociaţilor;
- obligaţia de fidelitate;
- participarea la beneficii şi pierderi.

Aporturile asociaţilor, în general, pot fi constituite în numerar, în natură sau în industrie. Aporturile în natură constau, după caz, în bunuri mobile sau imobile ori în bunuri incorporale (creanţe, titluri de valoare, transfer de tehnologie, drepturi de proprietate intelectuale sau industrială, fond de comerţ, etc.). Aportul în industrie poate consta în munca sau cunoştinţele de specialitate (know how) ale unuia sau mai multor asociaţi.

Împărţirea beneficiilor sau pierderilor este un alt element caracteristic al contractului de societate. Asociaţii îşi riscă aporturile pe care le pun în comun pentru a obţine un profit.

Ca act constitutiv al societăţii, contractul de societate trebuie să cuprindă anumite clauze (elemente) care să stabilească relaţiile dintre asociaţi. Aceste clauze sunt prevăzute de Legea societăţilor comerciale, diferenţiat în funcţie de forma juridică a societăţii.

Pe lângă clauzele comune, contractul de societate trebuie să cuprindă şi anumite clauze specifice unei anumite forme juridice de societate comercială. Clauzele expres prevăzute de lege trebuie, în mod obligatoriu, să fie cuprinse în contractul de societate. În cazul nerespectării acestei obligaţii, societatea nu va putea fi înmatriculată.

Actul constitutiv al societăţii în nume colectiv, în comandită simplă sau cu răspundere limitată trebuie să cuprindă:



- datele de identificare a asociaţilor; la societatea în comandită simplă se vor arăta şi asociaţii comanditaţi;
- forma, denumirea şi sediul social;
- obiectul de activitate al societăţii, cu precizarea domeniului şi a activităţii principale;
- capitalul social, cu menţionarea aportului fiecărui asociat, în numerar sau în natură, valoarea aportului în natură şi modul evaluării. La societăţile cu răspundere limitată se vor preciza numărul şi valoarea nominală a părţilor sociale, precum şi numărul părţilor sociale atribuite fiecărui asociat pentru aportul său;
- asociaţii care reprezintă şi administrează societatea sau administratorii neasociaţi, datele lor de identificare, puterile ce li s-au conferit şi dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- partea fiecărui asociat la beneficii şi la pierderi;
- sediile secundare - sucursale, agenţii, reprezentanţe sau alte asemenea unităţi fără personalitate juridică -, atunci când se înfiinţează o dată cu societatea, sau condiţiile pentru înfiinţarea lor ulterioară, dacă se are în vedere o atare înfiinţare;
- durata societăţii;
- modul de dizolvare şi de lichidare a societăţii.

Actul constitutiv al societăţii pe acţiuni sau în comandită pe acţiuni va cuprinde:

- datele de identificare a fondatorilor; la societatea în comandită pe acţiuni vor fi menţionaţi şi asociaţii comanditaţi;
- forma, denumirea şi sediul social;
- obiectul de activitate al societăţii, cu precizarea domeniului şi a activităţii principale;
- capitalul social subscris şi cel vărsat şi, în cazul în care societatea are un capital autorizat, cuantumul acestuia;
- natura şi valoarea bunurilor constituite ca aport în natură, numărul de acţiuni acordate pentru acestea şi numele sau, după caz, denumirea persoanei care le-a adus ca aport;
- numărul şi valoarea nominală a acţiunilor, cu specificarea dacă sunt nominative sau la purtător;
- dacă sunt mai multe categorii de acţiuni, numărul, valoarea nominală şi drepturile conferite fiecărei categorii de acţiuni;
- orice restricţie cu privire la transferul de acţiuni;

- datele de identificare a primilor membri ai consiliului de administraţie, respectiv a primilor membri ai consiliului de supraveghere;
- puterile conferite administratorilor şi, după caz, directorilor, şi dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- datele de identificare a primilor cenzori sau a primului auditor financiar;
- clauze privind conducerea, administrarea, funcţionarea şi controlul gestiunii societăţii de către organele statutare, numărul membrilor consiliului de administraţie sau modul de stabilire a acestui număr;
- puterile de reprezentare conferite administratorilor şi, după caz, directorilor, respectiv membrilor directoratului, şi dacă ei urmează să le exercite împreună sau separat;
- durata societăţii;
- modul de distribuire a beneficiilor şi de suportare a pierderilor;
- sediile secundare - sucursale, agenţii, reprezentanţe sau alte asemenea unităţi fără personalitate juridică -, atunci când se înfiinţează o dată cu societatea, sau condiţiile pentru înfiinţarea lor ulterioară, dacă se are în vedere o atare înfiinţare;
- orice avantaj special acordat, în momentul înfiinţării societăţii sau până în momentul în care societatea este autorizată să îşi înceapă activitatea, oricărei persoane care a participat la constituirea societăţii ori la tranzacţii conducând la acordarea autorizaţiei în cauză, precum şi identitatea beneficiarilor unor astfel de avantaje;
- numărul acţiunilor comanditarilor în societatea în comandită pe acţiuni;
- cuantumul total sau cel puţin estimativ al tuturor cheltuielilor pentru constituire;
- modul de dizolvare şi de lichidare a societăţii.

III.2.2 STATUTUL SOCIETĂŢII este conceput ca un act constitutiv dezvoltător al contractului de societate, menit să-i întregească cuprinsul acestuia. Necesitatea statutului, ca al doilea act constitutiv, este impusă de specificul societăţii pe acţiuni, în comandită pe acţiuni sau cu răspundere limitată.

Datorită complexităţii acestor societăţi este necesar ca, plecând de la clauzele contractului de societate, statutul să reglementeze ceea ce le este propriu, în special aspectele legate de organizarea şi funcţionarea societăţii. Această reglementare specială poate face obiectul statutului, ca act constitutiv distinct, sau poate fi încorporat în înscrisul unic. Alegerea aparţine asociaţilor.

Statutul societăţii este un act juridic de natură contractuală. Ca şi contractul de societate, statutul societăţii reprezintă o înţelegere a asociaţilor. Obiectul

statutului îl constituie stabilirea regulilor de organizare, conducere şi funcţionare a societăţii. Întrucât statutul societăţii este o convenţie, înseamnă că pentru valabilitatea sa trebuie să fie îndeplinite condiţiile generale ale contractului, prevăzute de Codul civil (capacitate, consimţământ, obiect, cauză).

Statutul societăţii trebuie să cuprindă în mod obligatoriu anumite clauze. Statutul nu repetă clauzele contractului de societate. El dezvoltă elementele contractului de societate privind organizarea, conducerea şi funcţionarea societăţii şi anume:

- modul de constituire şi funcţionare a organelor de deliberare şi administrare a societăţii;
- condiţiile de adoptare a hotărârilor;
- organele de control asupra gestiunii societăţii;
- întocmirea bilanţului şi a contului de profit şi pierderi;
- repartizarea beneficiilor.

Clauzele contractului trebuie să fie concordante cu cele ale contractului de societate. În caz contrar, înmatricularea societăţii va fi refuzată.

TEMĂ

I Verificarea cunoştinţelor:

Definiţi contractul de societate.

2. Prezentaţi caracterele contractului de societate.

3. Enumeraţi clauzele obligatorii ale statutului societăţii.

4. Prezentaţi elementele de conţinut ale actului constitutiv al societăţii în nume colectiv.

5. Analizaţi elementele de conţinut ale actului constitutiv al societăţii pe acţiuni?

II .Enumeraţi condiţiile de fond generale şi speciale ale contractului de societate şi analizaţi fiecare condiţie în parte.



III.3 UTILIZAREA CONTRACTELOR ECONOMICE IN ACTIVITATE

III.3.1. CONTRACTUL DE VÂNZARE - CUMPĂRARE COMERCIALĂ

Vânzarea - cumpărarea comercială este asemănătoare celei civile. Ambele contracte transmit, în schimbul unui preţ, proprietatea asupra unui lucru.

Deosebirile dintre cele două contracte este dată de funcţia economică a contractului, în sensul că în cazul vânzării - cumpărării comerciale cumpărarea se realizează în scop de revânzare şi de obţinere de profit, în timp ce vânzarea are acelaşi scop. Vânzarea - cumpărarea civilă urmăreşte de obicei satisfacerea nevoilor individuale ale persoanei fizice ori juridice, respectiv consumul sau folosirea în interes propriu a diferitelor bunuri aflate în circuitul civil, fără a se avea în vedere obţinerea de profit.

În absenţa unei definiţii date de Codul comercial, putem defini contractul de vânzare-cumpărare comercială pe baza dispoziţiilor art. 1294 /Cod civil ca fiind contractul prin care o parte (vânzătorul) se obligă să transmită dreptul de proprietate asupra unui bun către cealaltă parte (cumpărătorul), care se obligă la rândul său să plătească celei dintâi o sumă de bani numită preţ.

Contractul de vânzare-cumpărare comercială este supus unei duble subordonări legale, civilă şi comercială. Vânzarea - cumpărarea comercială nu poate avea ca obiect bunuri imobile, deoarece respectivele acte sunt considerate ca având natură juridică civilă şi nu comercială.

Principala trăsătură caracteristică a vânzării - cumpărării comerciale o constituie intenţia de revânzare: cumpărarea este făcută cu scopul revânzării ori închirierii, iar vânzarea este precedată de o cumpărare făcută în scop de revânzare.

Elementele esenţiale ale contractului de vânzare-cumpărare decurg din coroborarea dispoziţiilor Codului civil cu principiile generale care guvernează naşterea contractelor, şi anume: capacitatea şi consimţământul părţilor, lucrul care face obiectul vânzării şi preţul. Pentru ca vânzarea să dobândească un caracter comercial, este necesar ca aceasta să îndeplinească şi cerinţele prevăzute Codul comercial.

În ceea ce priveşte ***consimţământul*** la încheierea contractului de vânzare - cumpărare comercială, condiţiile de manifestare a voinţei părţilor sunt cele prevăzute de Codul civil. Contractul este considerat încheiat în momentul în care părţile au căzut de acord asupra obiectului şi preţului, cu excepţia situaţiei în care părţile au considerat perfectat contractul din momentul în care au reglementat toate modalităţile practice de execuţie.

Determinarea modalităţii şi momentului realizării acordului de voinţă dobândeşte un grad sporit de dificultate atunci când cele două părţi se află la

distanţă. Această situaţie implică existenţa unui interval de timp necesar ca declaraţia de voinţă a unei părţi să ajungă la cealaltă parte.

Problema acordului de voinţă presupune existenţa declaraţiei de voinţă a părţii care ia iniţiativa contractului, denumită ofertă, şi răspunsul succesiv al destinatarului, denumit acceptare, prin care consimte fără rezerve la ofertă şi prin care se realizează perfectarea actului juridic.

Oferta trebuie să îmbrace forma cerută de lege pentru existenţa sau probaţiunea operaţiunii juridice pentru care este făcută, iar acceptarea ofertei, pentru a ajunge la cunoştinţa ofertantului, trebuie să se materializeze prin orice mijloc de transmisiune (poştă, email, fax, telefon, etc.).

Potrivit Codului comercial, contractele încheiate între absenţi se socotesc încheiate din momentul în care acceptarea a ajuns la cunoştinţa ofertantului.

Încheierea valabilă a contractului de vânzare - cumpărare este condiţionată şi de existenţa capacităţii cerută de lege pentru părţile contractante. Pe lângă condiţiile generale privitoare la capacitatea de a încheia acte juridice, Codul civil stabileşte anumite condiţii specifice contractului de vânzare - cumpărare referitoare la unele interdicţii precum cele stabilite de Codul civil care statuează că „pot cumpăra şi vinde toţi cărora nu le este oprit prin legi". De aici se desprinde concluzia că în materia vânzării cumpărării, capacitatea este regula, iar incapacitatea este excepţia.

Obiectul contractului de vânzare - cumpărare comercială are în conţinutul său două prestaţii: lucrul vândut şi preţul vânzării. Lucrul vândut trebuie să fie un bun mobil, corporal sau incorporal, să se afle în circuitul civil, să existe, să fie determinat sau determinabil. Preţul vânzării trebuie stabilit în bani, să fie determinat sau determinabil, să fie real şi serios.

Efectele contractului de vânzare - cumpărare comercială sunt asemănătoare celor produse de contractul de vânzare cumpărare civilă. Efectul esenţial îl constituie transmiterea dreptului de proprietate, a altui drept real sau a unui drept de creanţă asupra lucrului, precum şi transmiterea riscurilor de la vânzător la cumpărător.

Portofoliu

I. După modelul dat, redactaţi un contract de vânzare - cumpărare comercială cu executare succesivă, încheiat între SC Alfa S.R.L. cu sediul în Bucureşti, Str. Parfumului, nr. 6-7, Sector 3, reprezentată prin D-na Ionescu Ana, în calitate de vânzător şi SC Beta S.R.L. cu sediul în Bucureşti, Str. Veseliei, nr. 5-8, Sector 5, reprezentată prin D-ul Popescu Cristian, în calitate de cumpărător. Vânzătorul vinde cumpărătorului o cantitate de 8260 kg biscuiţi Alfa la un preţ unitar de 25 lei/ kg.

CONTRACT DE VÂNZARE-CUMPĂRARE COMERCIALĂ

I. PĂRȚILE CONTRACTANTE

Societatea comercială ______________________________ cu sediul în ______________, telefon ________________, fax ______________, e-mail _________________, înmatriculată la Oficiul Registrului Comerțului București sub nr. J40//, CUI___________________, titulară a contului numărul _________________, deschis la Banca ____________________________, reprezentată de domnul/doamna___________________________, care are funcția de ________ _________________, în calitate de VÂNZĂTOR și

Societatea comercială ______________________________ cu sediul în ______________, telefon ________________, fax ______________, e-mail _________________, înmatriculată la Oficiul Registrului Comerțului București sub nr. J40//, CUI________________, titulară a contului numărul _________________, deschis la Banca ______________________________, reprezentată de domnul/doamna___________________________, care are funcția de _________ _________________, în calitate de CUMPĂRĂTOR

au convenit încheierea prezentului contract de vânzare-cumpărare comercială cu respectarea următoarelor clauze :

II. OBIECTUL CONTRACTULUI

Art.1. Vânzătorul se obligă să vândă, iar cumpărătorul se obligă să cumpere ____. (mărfurile prevăzute în anexa numărul 1 care cuprinde descrierea și individualizarea acestora, cantitățile, calitățile, prețurile, termenele de livrare și valorile așa cum au fost negociate și convenite de părți.)

Art.2. Operațiunea de comercializare a mărfurilor ce face obiectul prezentului înscris se desfășoară cu respectarea cerințelor de autorizare prevăzute în licența numărul ________________ din data de _________________, eliberată de _________________________ ________________.(brevetul numărul _______________, din data de ______________________ emis de ____., etc.)

Art.3. Vânzătorul și cumpărătorul se obligă să se înștiințeze reciproc și sincer cu privire la destinația mărfurilor, la nevoile pe care acestea urmează să le satisfacă, și precauțiile pe care le impune utilizarea lor; cumpărătorul se obligă să respecte instrucțiunile de utilizare a mărfurilor.

Vânzătorul precizează că marfa satisface nevoia cumpărătorului de ________________

I

____ şi pune în vedere cumpărătorului necesitatea respectării următoarelor restricţii de utilizare ____.

III. AMBALAREA, MARCAREA, ETICHETAREA ŞI TIMBRAREA MĂRFURILOR

Art.4. Vânzătorul se obligă să ambaleze mărfurile în ambalaje adecvate care să permită transportarea mărfurilor de o asemenea manieră încât să nu-l păgubească pe cumpărător.

Mărfurile se vând împreună cu ambalajele care trec în proprietatea cumpărătorului. În preţul mărfurilor a fost inclusă şi contravaloarea ambalajelor.

Art.5. Vânzătorul se obligă să predea mărfurile marcate, etichetate şi timbrate potrivit cerinţelor legale şi precauţiilor care se impun referitoare la securitatea mărfurilor, etc.

IV. RECEPŢIA, FACTURAREA ŞI TRANSPORTUL MĂRFURILOR

Art.6. Vânzătorul se obligă să predea şi cumpărătorul se obligă să preia mărfurile la termenele de livrare prevăzute în anexa numărul 1 la contract.

În cazul în care vânzătorul nu predă mărfurile la termenele de livrare scadente, va suporta penalităţi de întârziere sau de nelivrare de _________ % pe zi de întârziere, calculate la valoarea mărfurilor nelivrate.

Dacă cumpărătorul nu preia mărfurile la termenele de livrare scadente prevăzute în anexa numărul 1 la contract, acesta va suporta penalităţi de __________% pe zi de întârziere, calculate la valoarea mărfurilor nepreluate.

Art.7. Mărfurile vor fi preluate şi transportate de la depozitul aparţinând______________ ________________, situat la adresa ____. ____.

Transportul mărfurilor şi cheltuielile de transport cad în sarcina ____________________. _______________.

Mijloacele de transport sunt : ____.

Cheltuielile de încărcare şi descărcare vor fi suportate de __________________________.

Art.8. Recepţia cantitativă şi calitativă a mărfurilor se va face de delegatul ____________ ______________, la sediul ___________________ din ______________________________ ____ şi va fi consemnată în procesul verbal de recepţie cantitativă şi calitativă, care va fi datat, semnat şi ştampilat de delegaţii împuterniciţi ai părţilor.

În cazul mărfurilor deteriorate, deficienţelor cantitative şi/sau calitative vânzătorul se obligă să înlocuiască mărfurile necorespunzătoare şi/sau să completeze deficienţele cantitative.

2

Art.9. Vânzătorul se obligă, odată cu predarea mărfurilor, să înmâneze următoarele documente: procesul verbal de recepție, facturile semnate, datate și ștampilate de ambele părți, avizele de însoțire, certificatele necesare (calitate, garanții, fito-sanitare, prescripții tehnice, indicații de utilizare, prospecte, buletine de analiză, etc.)

Art.10. La data preluării mărfurilor, proprietatea asupra mărfurilor și riscurile se transmit de la vânzător la cumpărător.

V. PREȚUL, INSTRUMENTE DE PLATĂ, PENALITĂȚI

Art.11 Cumpărătorul se obligă să plătească prețurile așa cum sunt negociate, convenite și prevăzute în anexa numărul 1 la contract.

Art.12. Plata se va face pe baza facturilor emise de vânzător și semnate de cumpărător. În prețul mărfurilor au fost incluse și taxa pe valoarea adăugată aferentă.

Art.13. Cumpărătorul se obligă să deconteze fiecare factură în termen de ____________ zile de la data emiterii acesteia, aceasta constituind scadența plății.

Dacă cumpărătorul nu plătește la scadență, va suporta penalități de întârziere în decontare de ___________ % pe zi de întârziere, calculată la suma datorată.

Art.14. Instrumentul de plată agreat de vânzător este _______________________________.

Art.15. Vânzătorul poate majora prețul mărfurilor în raport de _____________________ ____.

Vânzătorul se obligă să-l înștiințeze în scris pe cumpărător cu privire la intenția de majorare a prețurilor și să-i aducă la cunoștință prețurile majorate ale mărfurilor.

Cumpărătorul se obligă să răspundă în scris dacă acceptă sau nu prețurile astfel majorate.

VI. GARANȚII

Art.16. Vânzătorul se obligă să-l garanteze pe cumpărător împotriva evicțiunii totale sau parțiale.

Dacă va avea loc evicțiunea totală, vânzătorul se obligă să plătească : prețul, fructele, cheltuielile de judecată și daunele interese.

Dacă va avea loc evicțiunea parțială, cumpărătorul va avea dreptul să ceară desființarea vânzării sau menținerea acesteia cu plata de daune interese.

Art.17. Vânzătorul îl garantează pe cumpărător contra viciilor aparente și ascunse ale mărfurilor vândute pe o perioadă de _______________________ zile/luni, calculată de la data preluării mărfurilor, el răspunzând în perioada de garanție acordată.

Art.18. Cumpărătorul este dator să denunțe vânzătorului viciile aparente în termen de 2 zile de la preluarea mărfurilor iar viciile ascunse în 2 zile de la descoperirea lor.

3

VII. RĂSPUNDEREA PĂRŢILOR CONTRACTANTE

Art.19. Prezentul înscris serveşte interesul comun al părţilor care se obligă să-l execute întocmai şi întrutotul cu bună credinţă, sinceritate şi seriozitate.

Art. 20 Ambele părţi se obligă să urmărească şi să se informeze reciproc asupra derulării contractului.

Art.21 Nici o parte nu poate modifica unilateral prezentul contract. Modificarea poate interveni numai prin acordul de voinţă exprimat al părţilor.

Art.22 Neexecutarea, executarea defectuoasă sau executarea cu întârziere a obligaţiilor comerciale asumate în prezentul contract angajează pentru partea în culpă răspunderea în condiţiile Codului Comercial completat cu Codul Civil.

VIII. FORŢA MAJORĂ ŞI CAZUL FORTUIT

Art.23. Forţa majoră exonerează de răspundere partea care o invocă cu cerinţa notificării partenerului contractual în termen de ____________ zile de la apariţia cazului de forţă majoră.

Dovedirea cazului de forţă majoră se face prin certificarea acestuia de Camera de Comerţ şi Industrie în termen de __________ zile de la apariţia cazului de forţă majoră.

În cazul în care situaţia de forţă majoră depăşeşte o durată de ___________________ operează în favoarea fiecăreia din părţi dreptul de rezoluţiune a contractului.

IX. LITIGII

Art.24. Eventualele litigi care s-ar putea ivi în legătura cu acest contract vor fi soluţionate pe cale amiabilă, iar dacă părţile nu cad de acord, vor fi soluţionate de instanţele de judecată competente.

Prezentul contract de vânzare-cumpărare comercială cuprinde ___________ file şi anexa numărul 1 care face parte integrantă din prezentul înscris şi care se referă la denumirea şi individualizarea mărfurilor, cantităţii, calităţii, termenele de livrare şi valori.

Anexa este semnată, datată şi ştampilată de părţi şi conţine ____________ file.

Contractul şi anexa au fost încheiate în ______________ exemplare originale, câte unul pentru fiecare parte contractantă.

4

III.3.2. CONTRACTUL INDIVIDUAL DE MUNCĂ

Contractul de muncă este înţelegerea dintre o persoană fizică, salariat şi o persoană fizică sau persoană juridică denumită angajator, prin care salariatul se obligă să presteze munca prevăzută în contract, îndeplinind atribuţiile ce şi le-a asumat, în condiţiile de disciplină stabilite prin lege şi de către angajator, în schimbul unui salariu şi a altor drepturi convenite.

Legislaţia muncii stabileşte în mod expres condiţiile în care se pot încheia contracte individuale de muncă. Acestea sunt denumite condiţii de validitate şi se împart în două mari categorii:

- condiţii generale, aplicabile tuturor categoriilor de contracte individuale de muncă;
- condiţii speciale, aplicabile numai anumitor categorii de contracte individuale de muncă, expres prevăzute de lege.

Condiţiile generale necesare pentru încheierea valabilă a contractelor individuale de muncă privesc:

- capacitatea părţilor de a încheia astfel d contracte;
- consimţământul părţilor;
- obiectul şi cauza contractului individual de muncă;
- efectuarea examenului medical;
- condiţiile de studii şi vechime,
- verificarea aptitudinilor şi pregătirii profesionale;
- durata contractului individual de muncă;
- conţinutul şi forma contractului individual de muncă.

Încadrarea în anumite funcţii sau încadrarea unor anumite categorii de persoane este supusă unor ***condiţii speciale*** şi anume:

- existenţa unui act de alegere sau numire în funcţie;
- obţinerea de avize, acorduri sau aprobări prealabile;
- obţinerea unui permis de muncă.

Durata reprezintă o importantă clauză a contractului individual de muncă. Din acest punct de vedere contractele individuale de muncă se împart în două categorii: contracte încheiate pe durată nedeterminată, care constituie regula şi contracte încheiate pe durată determinată, care constituie excepţia de la regulă.

Clauzele negociate de părţi cu ocazia încheierii contractului formează, în ansamblul lor, ***conţinutul contractului individual de muncă.*** În conţinutul contractului individual de muncă sunt cuprinse drepturile şi obligaţiile reciproce pe care părţile au convenit să şi le asume prin acordul lor de voinţă liber exprimat, cu respectarea legislaţiei muncii, precum şi a clauzelor stipulate în contractele colective de muncă.

La încheierea contractului individual de muncă, părţile au obligaţia să stabilească o serie de clauze generale, precum: felul muncii, locul muncii şi salariul care sunt considerate elementele esenţiale ale contractului. Felul muncii este determinat de funcţia sau meseria în care este încadrat salariatul, locul muncii este determinat de unitatea şi localitatea sau teritoriul în care salariatul îşi desfăşoară activitatea, iar salariul (alcătuit din salariul de bază, sporuri, adaosuri, etc.) prevăzut în contract este cel stabilit pe baza negocierii colective sau individuale ori cel prevăzut de legi sau de hotărâri ale Guvernului.

În afara cauzelor generale, între părţi pot fi negociate şi cuprinse în contractul individual de muncă şi alte clauze specifice. Sunt considerate clauze specifice, fără ca enumerarea să fie limitativă:

a) clauza cu privire la formarea profesională;

b) clauza de neconcurenţă;

c) clauza de mobilitate;

d) clauza de confidenţialitate.

a) În ceea ce priveşte clauza cu privire la formarea profesională, conform articolului 189 din Codul Muncii, formarea profesională a salariaţilor se poate realiza prin următoarele forme: participarea la cursuri organizate de către angajator sau de către furnizorii de servicii de formare profesională din ţară sau din străinătate; stagii de adaptare profesională la cerinţele postului şi al locului de muncă; stagii de practică şi specializare în ţară şi în străinătate;ucenicie organizată la locul de muncă;formare individualizată; alte forme de pregătire convenite între angajator şi salariat.

Modalitatea concretă de formare profesională, drepturile şi obligaţiile părţilor, durata formării profesionale, precum şi orice alte aspecte legate de formarea profesională fac obiectul unor acte adiţionale la contractele individuale de muncă.

b) Clauza de neconcurenţă obligă salariatul de a nu presta, în interesul său propriu sau al unui terţ, o activitate care se află în concurenţă cu cea prestată la angajatorul său, sau de a nu presta o activitate în favoarea unui terţ care se afla în relaţii de concurenţă cu angajatorul său, şi obligă angajatorul de a-i plăti salariatului o indemnizaţie lunară.

Clauza de neconcurenţă îşi produce efectele numai dacă în cuprinsul contractului individual de muncă sunt prevăzute în mod concret activităţile ce îi sunt interzise salariatului pe durata contractului. Clauza de neconcurenţă nu poate fi stabilită pe durata perioadei de probă.

În cazul nerespectării clauzei de neconcurenţă, salariatul poate fi obligat la restituirea indemnizaţiei şi, după caz, la daune-interese corespunzătoare prejudiciului pe care l-a produs angajatorului.

c) Prin clauza de confidenţialitate părţile convin ca, pe toată durata contractului şi după încetarea acestuia, să nu transmită date sau informaţii de care au luat cunoştinţă în timpul executării contractului individual de muncă, în condiţiile stabilite în regulamentele interne, în contractele colective de muncă sau în contractele individuale de muncă.

Nerespectarea acestei clauze de către oricare dintre părţi atrage obligarea celui în culpă la plata de daune-interese."

Contractul individual de muncă cuprinde şi clauze referitoare la ***obligaţiile generale ale părţilor.***

Obligaţiile generale ale angajatorului se referă, în principal, la asigurarea condiţiilor corespunzătoare de lucru şi la acordarea tuturor drepturilor care se cuvin salariatului, în condiţiile prevăzute de legislaţia muncii şi de contractul colectiv de muncă.

Obligaţiile generale ale salariatului se referă la îndeplinirea atribuţiilor de serviciu stabilite prin fişa postului şi dispoziţiile de lucru, respectarea prevederilor contractului colectiv de muncă, a regulamentului de ordine interioară, normelor de protecţia muncii, de prevenire şi stingere a incendiilor, etc.

Contractul individual de muncă poate cuprinde şi obligaţiile specifice ale părţilor. Obligaţiile specifice angajatorului pot fi: obligaţia de asigurare a unei locuinţe ca accesoriu al contractului individual de muncă, transportul periodic pentru vizitarea familiei, folosirea cantinelor, etc. Obligaţiile specifice ale salariatului pot fi, de exemplu, cele stabilite pentru un anumit loc de muncă cum ar fi situaţia personalului de serviciu care este obligat să presteze munca potrivit unui program de lucru diferit faţă de restul personalului.

Potrivit prevederilor Codului muncii, contractul individual de muncă se încheie în scris. Această cerinţă rezultă din obligaţia pentru anumite categorii de angajatori de a înregistra la direcţiile de muncă şi protecţie socială contractele individuale de muncă încheiate cu salariaţii proprii. Forma scrisă a contractului individual de muncă reprezintă o condiţie de probă pentru dovedirea ulterioară a elementelor şi conţinutului contractului.

Potrivit Codului muncii, modalităţile de încetare a contractului individual de muncă sunt următoarele:

- expirarea termenului pentru care a fost încheiat;
- acordul părţilor;
- desfacerea contractului prin dispoziţia unei părţi, în cazurile şi condiţiile expres prevăzute de lege.

Încetarea este termenul generic care se referă la toate cazurile de încetare a contractului, iar desfacerea se referă numai la încetarea contractului individual de muncă ca urmare a manifestării de voinţă a unei părţi a contractului.

CONTRACT INDIVIDUAL DE MUNCA

Incheiat si inregistrat sub nr.____/__________ in registrul general de evidenta a salariatilor*)

A. Partile contractului:
Angajator, persoana juridica, ____ cu sediul in __________________, str. _________________________ nr.________, judetul/sectorul ________________, cod fiscal _______________, telefon __________, reprezentata legal prin ________________________ in calitate de ___________________
si
Salariatul/salariata – dl/dna _______________ domiciliat/domiciliata in localitatea ________________, str. ____________________, nr. _______, judetul ____________
posesor/posesoare al/a buletinului/cartii de identitate/pasaportului seria _______, nr. __________, eliberat/eliberata de _______________, la data de ____________, CNP_____________________, permis de munca seria _________, nr. ___________ din data ____________________
Am incheiat prezentul contract individual de munca in urmatoarele conditii asupra carora am convenit:

B. Obiectul contractului: ____

C. Durata contractului:

a) nedeterminata, salariatul/salariata __________________________ urmand sa inceapa activitatea la data de __________________;

b) determinata, de ___________ luni pe perioada cuprinsa intre data de _________ si data de _________________/ pe perioada suspendarii contractului individual de munca al titularului de post.

D. Locul de munca:

1. Activitatea se desfasoara la ____________________
2. In lipsa unui loc de munca fix salariatul va desfasura activitatea astfel: ____

E. Felul muncii:
Functia/meseria ______________________ conform Clasificarii ocupatiilor din Romania

F. Atributiile postului:
Atributiile postului sunt prevazute in fisa postului, anexa la contractul individual de munca *)

G. Conditii de munca:

1. Activitatea se desfasoara in conformitate cu prevederile Legii nr. 31/1991.
2. Activitatea prestata se desfasoara in conditii normale/deosebite speciale de munca, potrivit Legii nr. 19/2000 privind sistemul public de pensii si alte drepturi de asigurari sociale, cu modificarile si completarile ulterioare.

H. Durata muncii:

1. O norma intreaga, durata timpului de lucru fiind de ___ ore/zi,___ore/saptamana.
   a) Repartizarea programului de lucru se face dupa cum urmeaza: _________(ore zi / ore noapte)
   b) Programul de lucru se poate modifica in conditiile regulamentului intern / contractului colectiv de munca aplicabil.
2. O fractiune de norma de ______ ore/zi (cel putin 2 ore/zi), ______ ore/saptamana.
   a) Repartizarea programului de lucru se face dupa cum urmeaza: ____ (ore zi/noapte)
   b) Programul de lucru se poate modifica in conditiile regulamentului intern/contractului colectiv de munca aplicabil.
   c) Nu se vor efectua ore suplimentare, cu exceptia cazurilor de forta majora sau pentru alte lucrari urgente destinate prevenirii producerii unor accidente sau inlaturarii consecintelor acestora.

1

I. Concediul:
Durata concediului anual de odihna este de ________ zile lucratoare, in raport cu durata muncii (norma intreaga, fractiune de norma).
De asemenea, beneficiaza de un concediu suplimentar de ________________.
J. Salariul:
1. Salariul de baza lunar brut este de ________________ lei.
2. Alte elemente constitutive:
   a) sporuri ________________
   b) indemnizatii ________________
   c) alte adaosuri ________________

3. Orele suplimentare prestate in afara programului normal de lucru sau in zilele in care nu se lucreaza ori in zilele de sarbatori legale se compenseaza cu ore libere platite sau se platesc cu un spor la salariu, conform contractului colectiv de munca aplicabil sau Legii nr. 53/2003 - Codul muncii.
4. Data/datele la care se plateste salariul este/sunt ________________

K. Drepturi si obligatii ale partilor privind securitatea si sanatatea in munca:
   a) echipament individual de protectie ________________________
   b) echipament individual de lucru ________________________
   c) materiale igienico-sanitare ________________________
   d) alimentatie de protectie ________________________
   e) alte drepturi si obligatii privind sanatatea si securitatea in munca ____________

L. Alte clauze:
   a) perioada de proba este de ________________
   b) perioada de preaviz in cazul demisiei este de ____________ zile calendaristice, conform Legii nr. 53/2003 - Codul muncii sau contractului colectiv de munca.
   c) perioada de preaviz in cazul concedierii este de _______ zile lucratoare, conform Legii nr. 53/2003 - Codul muncii sau contractului colectiv de munca.
   d) in cazul in care salariatul urmeaza sa-si desfasoare activitatea in strainatate, informatiilor prevazute la art. 18 alin. (1) din Legea nr. 53/2003 - Codul muncii se vor regasi si in contractul individual de munca.
   e) alte clauze

M. Drepturi si obligatii generale ale partilor:
1. Salariatul are in principal urmatoarele drepturi:
   f) dreptul la salarizare pentru munca depusa.
   g) dreptul la repaos zilnic si saptamanal.
   h) Dreptul la concediul de odihna annual.
   i) Dreptul la egalitate de sanse si de tratament.
   j) Dreptul la securitate si sanatate in munca.
   k) Dreptul la formare profesionala in conditiile actelor aditionale.
2. Salariatului ii revin, in principal, urmatoarele obligatii:
   a) Obligatia de a realiza norma de munca sau, dupa caz, de a indeplini atributiile ce ii revin conform fisei postului.
   b) Obligatia de a respecta disciplina muncii.
   c) Obligatia de fidelitate fata de angajator in executarea atributiilor de serviciu.
   d) Obligatia de a respecta masurile de securitate si sanatate a muncii in unitate.
   e) Obligatia de ra respecta secretul de serviciu.
3. Angajatorul are, in principal, urmatoarele drepturi:
   a) Sa dea dispozitii cu caracter obligatoriu pentru salariat, sub rezerva legalitatii lor.
   b) Sa exercite controlul asupra modului de indeplinire a sarcinilor de serviciu.
   c) Sa constate savarsirea abaterilor disciplinare si sa aplice sanctiunile corespunzatoare, potrivit legii, contractului colectiv de munca aplicabil si regulamentului intern.

2

4. Angajatorului ii revin, in principal, urmatoarele obligatii:
   a) Sa acorde salariatului toate drepturile ce decurg din contractele individuale de munca, din contractul colectiv de munca aplicabil si din lege.
   b) Sa asigure permanent conditiile termice si organizatorice avute in vedere la elaborarea normelor de munca si conditiile corespunzatoare de munca.
   c) Sa informeze salariatul asupra conditiilor de munca si asupra elementelor care privesc desfasurarea relatiilor de munca.
   d) Sa elibereze, la cerere, toate documentele care atesta calitatea de salariat a solicitantului.
   e) Sa asigure confidentialitatea datelor cu caracter personal al salariatului.

N. Dispozitii finale:

Prevederile prezentului contract individual de munca se completeaza cu dispozitiile Legii nr. 53/2003 – Codul muncii si al contractului colectiv de munca aplicabil incheiat la nivelul angajatorului/grupului de angajatori/ramuri/national, inregistrat sub nr. _____/_________ la Directia Generala de Munca si Solidaritate Sociala, Municipiului Bucuresti / Ministerul Muncii si Solidaritatii Sociale.

Orice modificare privind clauzele contractuale in timpul executarii contractului individual de munca impune incheierea unui act aditional la contract, conform dispozitiilor legale.

Prezentul contract individual de munca sa incheiat in doua exemplare, cate unul pentru fiecare parte.

I. Conflictele in legatura cu incheierea, executarea, modificarea, suspendarea sau incetarea prezentului contract individual de munca sunt solutionate de instanta judecatoreasca competenta material si teritorial, potrivit legii.

ANGAJATOR, **SALARIAT,**

_______________________ _______________________

REPREZENTANT LEGAL,

____

Pe data de ________________ prezentul contract inceteaza in temeiul art. _______ din Legea nr. 53/2003 – Codul muncii, in urma indeplinirii proceduri legale.

ANGAJATOR,

____

*) Pana la data de 31 decembrie 2003, contractul individual de munca va fi inregistrat la Inspectoratul Teritorial de Munca, cu mentinerea pe contract a acestui numar.

III.3.3. CONTRACTUL DE LEASING

Noţiunea de leasing

Leasing-ul este o operaţiune juridică prin care o persoană cumpără un bun spre a-l închiria unei alte persoane.

Leasing-ul a apărut pentru prima data în Statele Unite ale Americii, ca mai apoi, treptat, sa pătrundă şi în alte ţări, îndeosebi în Europa[2].

Leasing-ul a fost determinat, în apariţia sa de cauze obiective. Astfel, în S.U.A., în Marea Britanie şi în alte ţări erau întâmpinate greutăţi în finanţarea afacerilor, ca urmare a rigidităţii formelor si procedeelor existente. Oamenii de afaceri simţeau nevoia dotării societăţilor lor comerciale cu echipamente moderne, în condiţiile în care utilajele din dotare se învecheau, mai ales ca efect al uzurii lor morale. Formula cumpărării unor bunuri de la vânzător în scopul închirierii lor acelor clienţi care aveau nevoie de ele a apărut ca o formula salvatoare si eficientă.

Obiectul contractului de leasing îl constituie, în general, închirierea temporară a bunurilor de investiţii, a bunurilor imobiliare, a serviciilor. Cel mai frecvent se închiriază maşini si utilaje.

Elementele definitorii ale contractului de leasing sunt:

- cumpărarea unor bunuri în scopul închirierii lor;
- închirierea acestor bunuri în scopul unei redevenţe locative;
- folosirea acestor bunuri de către client în scopuri profesionale;
- latitudinea clientului sa achiziţioneze bunul respectiv la sfârşitul locaţiunii.

În contractul de leasing sunt implicate mai multe părţi, şi anume:

- cumpărătorul - persoana care cumpără bunul pentru a-l închiria;
- vânzătorul - persoana care vinde bunul si care poate fi chiar producătorul acestui bun;
- clientul - persoana care are nevoie şi, deci, solicită maşina sau utilajul respectiv în locaţie.

Prin intermediul acestui contract, cumpărătorul obţine beneficii importante, vânzătorul are o piaţă asigurată pentru produsele sale, iar clientul are posibilitatea să-şi procure maşinile si utilajele fără investiţii prea mari. Mai mult, el realizează reducerea cheltuielilor de producţie şi de credite pentru plăţi.

Aşa cum se arată în literatura juridică de specialitate, în cadrul operaţiunii de leasing: „locatarul are iniţiativa afacerii, vânzătorul o permite, creditorul o facilitează şi fiecare, acţionând în interes propriu, acţionează în acelaşi timp şi în folosul celorlalţi".

[2] În România, leasing-ul a fost reglementat prin Ordonanţa de urgenţă nr. 51/1997 republicată, modificată şi completată prin Legea nr. 287/2006.

Principalele forme ale leasing-ului

Formele leasing-ului sunt diferite, fiind determinate şi folosite în funcţie de posibilităţile de finanţare ale furnizorului, de limitele pieţei, gradul de organizare si desfacere al produselor la export.

1. În funcţie de obiectul său, leasing-ul poate fi mobiliar sau imobiliar. În relaţiile comerciale internaţionale, un loc important revine ***leasing-ului mobiliar***, pentru că se referă la echipamente industriale, oferind garanţia folosirii lor pe o perioadă mai mare de un an, dând posibilitatea utilizatorului să achiziţioneze echipamentul la expirarea termenului de locaţie. ***Leasing-ul mobiliar*** reprezintă opţiunea cea mai frecventă în relaţiile comerciale internaţionale si din motive financiare.

2. În raport de implicarea părţilor, leasing-ul este direct sau indirect. ***Leasing-ul direct*** este întâlnit atunci când perfectarea contractului are loc între furnizor si client, iar ***leasing-ul indirect*** există atunci când este realizat prin intermediul unei societăţi specializate.

3. După conţinutul ratelor, leasing-ul este financiar sau operaţional. ***Leasing-ul financiar*** se caracterizează prin aceea că în perioada de bază a închirierii este recuperat preţul de export, costurile auxiliare şi se obţine un anumit beneficiu.

Leasing-ul operaţional este caracterizat prin aceea că în perioada de bază se obţine numai o parte din preţul de export.

4. După procedurile de calcul al ratelor, leasing-ul este net sau brut. ***Leasing-ul net*** este acela în care ratele cuprind preţul net de vânzare al echipamentului si beneficiul realizat din utilizarea bunului respectiv. ***Leasing-ul brut,*** care mai este cunoscut si sub denumirea de full-service leasing, este acela în care ratele includ: preţul net de vânzare al bunurilor închiriate; cheltuielile efectuate pentru întreţinerea şi reparaţiile echipamentelor, maşinilor sau utilajelor închiriate; beneficiile realizate pe parcursul utilizării lor.

5. După durata închirierii, leasing-ul poate fi pe termen scurt sau pe termen lung. ***Leasing-ul pe termen scurt*** implică închirierea echipamentelor pe baza mai multor contracte de o durata mai redusa. ***Leasing-ul pe termen lung*** este acela în care se încheie un singur contract pentru întreaga perioada.

Efectele contractului de leasing

În contractul de leasing, obligaţiile vânzătorului sunt:

- să livreze un echipament de calitate, adică în stare de funcţionare;
- să asigure asistenţa tehnică a personalului care îl va exploata;
- să asigure piesele de schimb necesare reparaţiilor ;
- să efectueze reparaţiile echipamentului închiriat, în măsura în care defecţiunile nu sunt din culpa utilizatorului .

Utilizatorul (beneficiarul) are obligaţia:

- să plătească ratele chiriei, la termenele si condiţiile stipulate în contract;
- să exploateze bunul închiriat prin respectarea instrucţiunilor tehnice;
- să nu efectueze modificări în construcţia echipamentului închiriat; în cazul în care asemenea modificări sunt necesare, utilizatorul are obligaţia să solicite acordul societăţii de leasing;
- să conserve bunul în stare de funcţionare ;
- să asigure echipamentul închiriat în folosul societăţii de leasing.

Societatea de leasing are, la rândul ei, câteva obligaţii a căror aducere la îndeplinire se întemeiază pe clauzele stipulate în contract.

Astfel, societatea de leasing are obligaţia să înlocuiască bunul avariat. De asemenea, societatea de leasing poate înlocui echipamentul învechit, uzat sau depăşit. Aceasta înlocuire implica perceperea unei chirii majorate.

Societatea de leasing are dreptul sa controleze modul în care este exploatat echipamentul de către beneficiar.

Dacă beneficiarul nu plăteşte ratele la termenele şi în condiţiile stipulate în contract societatea de leasing are dreptul sa rezilieze de plin drept contractul, iar clientul are obligaţia:

- să restituie echipamentul;
- să suporte cheltuielile aferente;
- să plătească ratele restante ale chiriilor.

Mai mult, beneficiarul este obligat sa plătească o îndemnizaţie forfetară de reziliere, care reprezintă ratele restante viitoare. Toate acestea pun în evidenţă existenţa unor condiţii severe impuse de instituţia finanţatoare beneficiarului. Toate aceste măsuri au caracter sancţionator, de pedepsire a utilizatorului.

Finanţatorul primeşte bunul înapoi, având posibilitatea să-l reînchirieze unei alte persoane sau să-l vândă, în timp ce primeşte şi plata integrală a tuturor ratelor, calculate în raport cu viaţa economică a echipamentului respectiv.

Cu toată severitatea acestor măsuri în privinţa beneficiarului, instanţele arbitrale s-au pronunţat constant în favoarea creditorului, argumentul evocat fiind ca, în felul acesta utilizatorul, primul interesat în încheierea unui contract de leasing, trebuie sa respecte cu scrupulozitate toate clauzele contractului, deoarece numai în cazul unui asemenea comportament, au de câştigat toate părţile implicate, iar afacerea se derulează cu succes.

CONTRACT DE LEASING

(model orientativ)

Intervenit astazi.................. intre:

1. Societatea comerciala .... cu sediul in .... str. .... nr. ....localitatea........... judetul .... tel. .... fax.............e-mail........... inmatriculata in Registrul Comertului .... cu nr. .... cont nr. .... la Banca .... cod fiscal .... prin reprezentantul sau legal................. cetatean roman.................. posesor BI/CI seria ....nr..........eliberat de Sectia ....Politie, cod numeric personal......................... in calitate de **locator** si
2. Societatea comerciala .... cu sediul in .... str. .... nr. ....localitatea............. judetul .... tel. .... fax ....e-mail............ inmatriculata in Registrul comertului .... cu nr. .... cont nr. .... la Banca .... cod fiscal .... prin reprezentantul sau legal .... cetatean roman.............. posesor BI/CI seria. ....nr.......... eliberat de Sectia...........Politie, in calitate de **utilizator**.

OBIECTUL CONTRACTULUI

Obiectul contractului il constituie transmiterea dreptul de folosinta si posesia asupra.........................(se arata care este bunul, individualizandu-se cu elementele caracteristice, documente de provenienta etc.)

Valoarea bunului este de ....si va fi utilizat in scopul ....

PRETUL

Pretul pentru folosirea bunului este de .... pe luna. Plata se face pe data de... a fiecarei luni in lei, in contul..................deschis la banca..............(cambie, fila cec etc.). Ultima data de plata va fi.........

La ajungerea la termen a contractului utilizatorul poate opta pentru cumpararea bunului.

OBLIGATIILE LOCATORULUI

1

a) sa transmita dreptul de folosinta si posesia bunului;
b) sa predea utilizatorului bunul pe cheltuiala............ la data.......................... adresa ....in baza unui proces-verbal de predare-primire semnat de ambele parti;
c) sa acorde pentru bunul livrat o garantie de ....luni/ani, conditiile acesteia fiind prevazute in certificatul de garantie anexat la prezentul contract;
d) sa nu faca nici un act de dispozitie cu privire la bunul ce face obiectul contractului fara a-l notifica in prealabil pe utilizator;
e) la incetarea contractului sa transmita bunul in proprietatea utilizatorului sau sa il primeasca inapoi, pe cheltuiala............. in functie de vointa utilizatorului manifestata la data ultimei plati sau cu 30 zile inainte de expirarea contractului;

f) sa il garanteze pe utilizator pentru evictiune;

g) sa efectueze reparatiile capitale.

h) sa asigure asistenta tehnica pentru bunul livrat;

i) sa livreze bunul insotit de documentatia (instructiuni de folosire, carte tehnica etc.) si accesoriile aferente utilizarii in bune conditii.

OBLIGATIILE UTILIZATORULUI

a) sa preia si sa foloseasca bunul conform destinatiei care rezulta din documentatie si clauzele prezentului contract;
b) sa nu incheie contract de sublocatie privind bunul incredintat fara acordul locatorului;
c) sa efectueze platile la termenele stabilite in contract;
d) sa efectueze reparatiile curente si de intretinere;
e) sa asigure bunul;
f) sa nu incredinteze bunul altor persoane decat cele convenite cu locatorul;
g) sa il despagubeasca pe proprietar in caz de disparitie/ deteriorare a bunului din culpa sa. Forta majora este cauza de exonerare de raspundere.
h) in cazul optiunii pentru restituirea bunului, acesta sa fie inmanat locatorului-proprietar in stare buna, considerandu-se ca „buna" starea in care se afla bunul dupa folosirea cu buna-credinta ca un adevarat proprietar.

DURATA CONTRACTULUI

Contractul se incheie pe o durata de ....ani, cu incepere de la data de .... pana la data de ....

2

Contractul se poate prelungi cu o durata de pana la.............., incheindu-se in acest sens act aditional la prezentul contract.

RASPUNDEREA CONTRACTUALA

Oricare dintre cele doua parti poate cere rezolutiunea contractului in situatia in care cealalta parte nu isi executa obligatiile in decurs de ... zile.

Depasirea de catre utilizator a datei platii cu mai mult de... zile atrage penalitati de ...% pe zi de intarziere. Neplata timp de ... zile atrage de drept rezilierea contractului fara a mai fi necesara punerea in intarziere a debitorului.

DISPOZITII FINALE

Orice divergente in executarea acestui contract vor fi solutionate pe cale amiabila, iar daca nu va fi posibil se va recurge la arbitraj, partile convenind sa aleaga ca arbitri pe............

Prezentul contract a fost incheiat astazi....... in localitatea..............in doua exemplare, ambele originale, cate unul pentru fiecare parte.

LOCATOR: UTILIZATOR:

3

III.3.4. CONTRACTUL DE FRANCIZĂ (FRANCHISING)

Franciza este un sistem de comercializare - bazat pe o colaborare continuă între persoane fizice şi juridice, independente din punct de vedere financiar, prin care o persoană, denumită francizor, acordă unei alte persoane, denumită beneficiar, dreptul de a exploata o afacere, un produs, o tehnologie sau un serviciu.

Conceptul de franciză reprezintă îmbinarea originală a trei elemente:

1. dreptul de proprietate asupra semnelor distinctive pentru consumatori: marcă, firmă, emblemă, marcă de fabrică, de comerţ sau de servicii, siglă etc.;

2. dreptul de folosinţă a unui know-how[3], al unei experienţe;

3. ansamblul de produse, servicii sau tehnologii ce urmează a fi exploatate sau dezvoltate.

Franciza este o strategie de dezvoltare a unei afaceri. Este o formă de

comerţ care pune în legătură un francizor (proprietar al unei mărci şi deţinător de know-how) şi un comerciant independent care se numeşte francizat. Pentru proprietarul a facerii, franciza este un mod de extindere a afacerii. Pentru francizat, este o oportunitate de a deschide şi a conduce o afacere sub o marcă recunoscută.

Francizatul plăteşte francizorului o taxă de intrare în reţeaua de franciză (taxă de franciză - entry fee) şi o taxă periodică (redevenţă - royalties). Prin taxa de intrare sunt remunerate investiţiile francizorului şi serviciile furnizate de acesta francizatului înaintea deschiderii activităţii economice în regim de franciză. Taxa periodică compensează serviciile furnizate pe toată durata contractului. Francizorul poate controla modul în care francizatul respectă angajamentele asumate prin contractul de franciză.

Cu alte cuvinte franciza este un sistem de marketing prin care francizorul dă dreptul francizatului să vândă bunuri, să presteze servicii sau chiar să producă bunuri sub marca sa. Relaţia dintre francizor şi francizat se întemeiază pe un contract, care se numeşte contract de franciză.

O franciză se deschide atunci când francizorul autorizează un francizat să utilizeze marca şi metodele sale de organizare a afacerii. Francizatul este de acord să funcţioneze conform condiţiilor stipulate în contractul de franciză, iar

[3] Know-how este o expresie provenind din limba engleză care înseamnă „ a şti cum", „ a şti în ce fel" şi care determină ansamblul de cunoştinţe tehnice necesare fabricării, funcţionării ori comercializării unor produse sau elaborării şi funcţionării unor tehnologii ori procedee.

francizorul acordă francizatului sprijin şi asistenţă în deschiderea şi derularea afacerii.

Francizatul plăteşte francizorului o taxă de intrare în reţeaua de franciză (taxă de franciză - entry fee) şi o taxă periodică (redevenţă - royalties). Prin taxa de intrare sunt remunerate investiţiile francizorului şi serviciile furnizate de acesta francizatului înaintea deschiderii activităţii economice în regim de franciză. Taxa periodică compensează serviciile furnizate pe toată durata contractului. Francizorul poate controla modul în care francizatul respectă angajamentele asumate prin contractul de franciză.

Cu alte cuvinte franciza este un sistem de marketing prin care francizorul dă dreptul francizatului să vândă bunuri, să presteze servicii sau chiar să producă bunuri sub marca sa. Relaţia dintre francizor şi francizat se întemeiază pe un contract, care se numeşte contract de franciză.

Francizorul oferă francizatului dreptul de a folosi marca şi celelalte semne distinctive ale afacerii sale şi pune la dispoziţie know-how-ul său. Deoarece marca şi semnele distinctive sunt cunoscute, francizatul beneficiază încă de la deschiderea firmei proprii de o clientelă potenţială.

Francizatul este un comerciant independent şi nu un angajat al francizorului. El plăteşte folosinţa dreptului de a desfăşura afaceri sub marca francizorului şi tot el face investiţia necesară activităţii comerciale proprii, fiind obligat să menţină standardele şi procedeele puse la punct de francizor.

Deşi francizorul şi francizatul sunt întreprinzători diferiţi, interesul lor comun creează între ei o legătură permanentă şi puternică. Ambii fac parte dintr-o reţea de franciză şi toate actele lor trebuie să concureze la menţinerea şi creşterea reputaţiei acesteia. Aşa se explică de ce francizorul asigură francizatului asistenţă continuă în organizarea magazinului, a unităţii, a muncii.

McDonnaldîs este recunoscută ca prima companie francizoare din lume. Succesul afacerii se datorează în mare parte beneficiarilor contractelor de franciză, aproximativ 70% din restaurantele companiei fiind deţinute în temeiul unui contract de franciză.

Coca - Cola, Pepsi - Cola, Pizza Hut, KFC, Hollywood Music & Film, Kenvelo, Marks & Spencer, Hilton sau Carrefour sunt nume foarte cunoscute tuturor. Puţini ştiu că afacerile care se desfăşoară sub aceste mari nume sunt, în tot sau în parte, francize.

Pentru a obţine o franciză McDonnaldNs fondurile de care trebuie să dispună beneficiarul sunt de minim 175.000 $. Costul unui nou restaurant variază între 444.000 $ şi 744.000 $ în funcţie de mărimea sa, zona în care este amplasat, cheltuielile premergătoare deschiderii, echipamentul de bucătărie, decoruri etc. Aceste sume sunt plătite furnizorilor. În plus, la momentul deschiderii se cere o plată iniţială de 45.000 $ care este achitată către McDonnaldNs Corporation pentru fiecare nou restaurant. Pentru a putea

încheia un contract de franciză cu compania, beneficiarul trebuie să fie capabil să asigure singur finanţarea afacerii fără a apela la rude, prieteni sau asociaţi. Beneficiarul este ales în considerarea persoanei şi nu poate avea această calitate decât o singură persoană fizică. Cei care doresc să devină beneficiari ai contractului de franciză trebuie să urmeze un curs complex de pregătire organizat de companie şi să dea dovadă de disponibilitate geografică, deoarece până la sfârşitul cursului nu se poate prevedea care dintre restaurantele nou deschise va fi disponibil. De asemenea, alegerea beneficiarului nu are legătură cu alegerea locului în care va fi plasat restaurantul.

Drepturile asupra terenului şi asupra clădirii aparţin companiei care construieşte efectiv restaurantul, respectând un design specific. Beneficiarul are obligaţia de a finanţa toate echipamentele, toată aparatura necesară în bucătărie, mobilierul, decoraţiunile etc.

În momentul finalizării restaurantului, acesta este predat beneficiarului care şi-a terminat pregătirea şi a primit aprobarea de a deveni deţinător - operator. Profitabilitatea depinde de un număr de factori care includ vânzările, locul unde este plasat, abilitatea beneficiarului de a conduce afacerea.

McDonnaldNs este astăzi cea mai extinsă şi mai cunoscută reţea de restaurante fast-food din lume, cuprinzând la ora actuală peste 29.000 de restaurante deschise în 121 de ţări ale globului majoritatea lor operând în sistem de franciză.

Cel mai interesant fenomen care se produce în acest timp în evoluţia francizei este transferul acestui sistem din zona comercială către zonele necomerciale. Activităţi medicale, de stomatologie, de artizanat, agricole, profesii liberale, afaceri imobiliare se pot realiza astăzi în baza unor contracte de franciză care folosesc metode de succes deja experimentate.

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.ceimaitari.ro – Partenerul afacerii tale.

CONTRACT DE FRANCIZĂ (FRANCHISING)

S.C. .... având sediul în .... şi înregistrată în Registrul comerţului sub nr. .... reprezentată prin .... denumită în cele ce urmează **"Francizor"**

Şi

S.C. .... având sediul în .... şi înregistrată în registrul comerţului sub nr. .... reprezentată prin .... denumită în cele ce urmează **"Beneficiar"**, unde:

Francizorul desfăşoară o activitate de .... şi şi-a stabilit o certă reputaţie în ce priveşte înalta calitate (fiabilitate, etc.) a Produsului(elor) care fac obiectul prezentului CONTRACT.

Beneficiarul doreşte să vândă Produsul sub numele şi în concordanţă cu practica de afaceri ale Francizorului.

Francizorul se obligă, în condiţiile prezentului CONTRACT, să îi permită şi să îl asiste pe Beneficiar în desfacerea Produsului prin intermediul unor magazine deschise de Beneficiar în Teritoriu.

I. DEFINIŢII

În următorul CONTRACT, termenii/expresiile de mai jos vor avea semnificaţiile următoare:

a) "preţul de livrare" - preţul la care Produsul este livrat în mod direct de Francizor terţilor beneficiari, minus TVA, cheltuieli de transport şi asigurare.

b) "sub numele" - cuprinde numele comercial al Francizorului şi/sau mărcile de fabrică, comerţ şi/sau serviciu, embleme, alte simboluri utilizate de acesta în identificarea şi promovarea produsului, excluzând pe cele care în mod expres nu au fost cesionate Beneficiarului.

c) "Teritoriul" - înseamnă (se delimitează geografic aria în care Beneficiarul îşi poate desfăşura activitatea în condiţiilor prezentului CONTRACT şi care poate fi teritoriul României, un judeţ, un oraş etc.).

d) "magazin" - înseamnă toate magazinele deschise de Beneficiar în Teritoriu în condiţiile prezentului CONTRACT.

II. LICENŢA ŞI DURATA

1. Francizorul transmite Beneficiarului, pe durata prezentului contract, dreptul de a vinde Produsul sub numele Francizorului şi în condiţiile acestui CONTRACT.

I

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.calmattori.ro – Partenerul afacerii tale.

2. Acest CONTRACT va intra în vigoare la data semnării lui de ambele părţi şi, exceptând art. XV, îşi va produce efectele până la data de .... (pentru uşurinţa operaţiunilor contabile, este bine ca data de expirare a contractului să fie ultima zi a anului fiscal).

3. Acest CONTRACT poate fi reînnoit pentru perioade consecutive de ...... ani dacă, în termen de 6 luni înainte de expirarea fiecărei perioade, părţile decid prorogarea lui. În cazul în care, în interval de 6 luni, ambele părţi nu îşi manifestă expres intenţia de a reînnoi CONTRACTUL, acesta se consideră prorogat în mod tacit pe o perioadă de ..... ani (de regulă este mult mai scurtă decât în cazul prorogării exprese). CONTRACTUL poate fi prorogat tacit numai o singură dată.
În cazul în care părţile refuză prorogarea CONTRACTULUI, nici una dintre părţi nu va putea fi obligată să plătească celeilalte compensaţii ca urmare a pierderilor suferite de aceasta din urmă şi datorate încetării efectelor Contractului.

III. DESCHIDEREA DE MAGAZINE

1. Beneficiarul va deschide primul magazin la .... (se trec datele de localizare a acestuia), în maximum .... zile de la data semnării acestui CONTRACT, urmând ca ulterior să se deschidă un magazin în fiecare an pe durata prezentului CONTRACT, cu excepţia anului în care expiră valabilitatea lui.

2. Beneficiarul va pune la dispoziţia Francizorului fotografii de calitate privind clădirea şi vecinătăţile sale, pe care Beneficiarul urmăreşte să o achiziţioneze în scopul deschiderii unui nou magazin, şi nu o va achiziţiona dacă în termen de 30 de zile de la data transmiterii fotografiilor, Francizorul va ridica obiecţii în legătură cu clădirea sau amplasamentul ei.

3. În termen de 30 de zile de la data achiziţionării clădirii, Beneficiarul va transmite Francizorului o copie după contractul de cumpărare/locaţiune (în cazul locaţiunii de imobile, este bine să se prevadă că numai acele contracte de închiriere încheiate pe o durată mai mare de ..... ani şi care au anumite clauze prevăzute prin contractul de franciză vor fi acceptabile pentru Francizor) însoţită de un plan de organizare a spaţiului achiziţionat, în vederea desfăşurării activităţii de desfacere a Produsului.
În termen de 30 de zile de la primirea actelor mai sus menţionate, Francizorul va pune la dispoziţia Beneficiarului, în mod gratuit, un design corespunzător planului de organizare a spaţiului de desfacere, care va include şi specificaţii referitoare la mobilier şi materialele folosite la decorare.

4. La cererea Beneficiarului, Francizorul:
- va recomanda pe Beneficiar firmelor producătoare/distribuitoare ale mobilierului şi materialelor decorative specificate de Francizor, sau
- va furniza Beneficiarului mobilierul şi materialele cerute de acesta în maximum .... zile de la data transmiterii comenzii, la un preţ de livrare egal cu

2

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.ceimaitari.ro – Partenerul afacerii tale.

cel la care Francizorul a cumpărat produsele respective, cheltuielile livrării urmând să cadă în sarcina Beneficiarului.

5. Fiecare magazin deschis de Beneficiar va avea o deschidere la stradă de minimum ...... m şi o suprafaţă a parterului de minimum .... m2.

6. Cu ...... zile înainte de data deschiderii fiecăruia din primele magazine, Francizorul - pe cheltuiala sa - va pune la dispoziţia Beneficiarului salariaţi cu experienţă în distribuţia Produselor care fac obiectul prezentului CONTRACT, în scopul pregătirii personalului şi a magazinului în cauză pentru desfacerea Produselor.

IV. PREGĂTIREA PERSONALULUI

1. În maximum 90 de zile de la data semnării acestui contract, Francizorul va pregăti, timp de trei săptămâni, pe Directorul General (sau un administrator) al Beneficiarului în modul de organizare şi funcţionare ale unui magazin exploatat în concordanţă cu politica comercială a Francizorului. Programul de pregătire va avea loc la sediul Francizorului (sau al unui magazin al Francizorului).

2. Beneficiarul se obligă ca, periodic, să permită Directorului General să frecventeze asemenea cursuri de pregătire, la date şi pentru durate stabilite de către părţi.

3. Francizorul se obligă ca, în decursul fiecărui an, să instruiască un număr de maximum .... salariaţi ai Beneficiarului în tehnici şi metode de distribuire a Produselor, la sediul Francizorului şi pe o perioadă nu mai lungă de .... zile.

4. În cazurile prevăzute de pct. 1 - 3 ale acestui articol, cheltuielile de salarizare, transport şi cazare ale personalului instruit vor fi suportate de Beneficiar.

V. MANUALE ŞI KNOW-HOW

1. Periodic, Francizorul va pune gratuit la dispoziţia Francizatului orice Know-how administrativ, tehnic şi operaţional legat de distribuţia Produselor. În mod special, va pune la dispoziţia Francizatului manuale de utilizare a produsului, privind service-ul Produsului privind modul de pregătire al personalului vânzător, privind strategia şi tehnicile de marketing ale produselor. Titularul drepturilor de autor în cazul acestor manuale rămâne Francizorul.

2. Francizatul se obligă să utilizeze know-how-ul şi informaţiile primite numai în scopul deschiderii de magazine şi desfăşurării activităţii acestora.

3

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.ceimaitari.ro – Partenerul afacerii tale.

VI. DREPTUL FRANCIZORULUI DE A RETRAGE ANUMITE PRODUSE

1. Francizorul are dreptul să înceteze furnizarea anumitor produse Francizatului, dacă acest lucru se justifică prin condițiile economice, sanitare, de ordine morală ale Teritoriului.

2. Francizorul are dreptul ca, în condițiile pct. 1, să ceară Francizatului încetarea distribuirii Produselor aflate în stocul acestuia din urmă, caz în care devin aplicabile prevederile art. XII.

VII. MĂRCI DE FABRICĂ, COMERȚ SERVICIU

1. Francizorul se obligă să transmită Francizatului folosința exclusivă, în limitele Teritoriului, a mărcilor utilizate în legătură cu Produsele care fac obiectul acestui CONTRACT (dacă se transmite folosința numelui comercial - în cazul în care el nu este protejat prin intermediul unei mărci - există riscul ca în Teritoriu să existe deja, în cadrul aceleași "industrii", un comercial având aceleași nume comercial sau un nume similar. În aceste condiții, pentru a evita un eventual litigiu este bine ca părțile să se informeze atent la Registrul Comerțului asupra denumirii firmelor care fac parte din "industria" lor).

2. Francizatul va utiliza mărcile transmise numai în legătură cu Produsele convenite și numai în formele, stilurile, culorile și mărimile autorizate în scris de Francizor.

3. Francizorul se obligă să nu folosească nici o altă marcă sau nume pentru Produsele respective, altele decât cele care au fost cesionate Francizatului. De asemenea, pe întreaga durată a prezentului CONTRACT, Francizorul se obligă să nu folosească pentru alte (decât cele convenite) produse nume sau mărci capabile să creeze confuzie cu cele cesionate Francizatului.

4. Francizatul se obligă ca la terminarea prezentului CONTRACT să înceteze orice folosință a mărcilor cedate și să restituie Francizorului toate documentele primite în legătură cu mărcile respective.

5. Pe durata prezentului CONTRACT ca și după încetarea lui, Francizatul se obligă să nu includă în numele său comercial un nume sau o marcă din cele care fac obiectul acestui CONTRACT.

6. Orice atingere ori contestare din partea unor terțe persoane, în limitele Teritoriului, la adresa mărcilor cesionate va fi adusă imediat de Francizat la cunoștința Francizorului, specificându-se toate aspectele relevante. Francizatul va lua orice măsuri (administrative, legale, etc. de natură a preveni eventualele încălcări sau de a apăra mărcile cedate. Asemenea măsuri pot fi luate și de Francizor, în nume propriu ori în numele Francizatului. Costurile asociate unor asemenea măsuri vor fi suportate în mod egal de cele două părți.

5

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.csimatari.ro – Partenerul afacerii tale.

VIII. ACTIVITATEA DE DISTRIBUȚIE A PRODUSELOR

1. Magazinele vor fi utilizate numai pentru vânzarea Produselor furnizate de Francizor ori de terțe persoane agreate în scris de către Francizor.

2. Francizatul este obligat să desfășoare o activitate în conformitate cu standardele și utilizând metodele și formele stabilite de Francizor prin prezentul CONTRACT și prin instrucțiunile ulterioare comunicate Francizatului. Personalul Francizatului va purta, în cadrul magazinelor, uniformele furnizate de către Francizor, după consultarea prealabilă a Francizatului și pe costul acestuia din urmă.

3. Francizatul va folosi în interiorul magazinelor numai acele articole promoționale (ambalaje, embleme etc.) care sunt aprobate în scris de către Francizor. Francizorul va furniza astfel de articole Francizatului, la cererea și pe costul acestuia din urmă.

4. Francizatul va indica terțelor persoane, inclusiv consumatorii, că desfășoară o activitate în calitate de Francizat al Francizorului.

5. Întreaga activitate a Francizatului va fi desfășurată în contul și pe riscul său, fără a aduce nici o atingere numelui sau reputației Francizorului. Activitatea Francizatului implică, între altele, curtoazie și solicitudine în relațiile cu partenerii de afaceri și consumatorii, eficiență în rezolvarea plângerilor adresate de consumatori.

6. Persoane abilitate din partea Francizorului au dreptul să viziteze oricând în timpul orelor de lucru oricare dintre magazinele deschise în baza prezentului CONTRACT.

7. Francizatul va vinde la prețuri care nu pot fi mai mici decât prețul lor de achiziție.

8. Francizatul va informa Francizorul asupra schimbărilor vizând cadrul administrativ, legislativ și de afaceri din Teritoriu.

IX. COMENZILE ADRESATE FRANCIZORULUI

1. Nu mai târziu de 60 de zile înainte de data deschiderii fiecărui magazin, Francizatul va comanda Francizorului o cantitate de produse care să asigure funcționarea normală a magazinului la data deschiderii.

2. În a .... săptămână (se trece acea săptămână înainte de expirarea perioadei, care permite Francizatului să primească Produsele în termen util, astfel încât să aibă tot timpul în stoc un număr suficient de Produse) a fiecărei

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.cnmatari.ro – Partenerul afacerii tale.

perioade de 4 săptămâni şi ori de câte ori este nevoie, Francizatul va transmite prin fax Francizorului comenzile de Produse în cantităţile necesare funcţionării normale a fiecărui magazin în perioada următoare. Comenzile vor indica în mod clar numărul de catalog al fiecărui produs şi cantitatea cerută, în cifre şi litere, în caz contrar nu vor fi luate în considerare.

3. Francizatul este obligat să se conformeze procedurilor de redactare, transmitere a comenzilor, astfel cum au fost ele comunicate în scris de către Francizor, iar Francizorul este obligat să se conformeze procedurilor de livrare a produselor, astfel cum au fost ele notificate de către Francizat.

X. PREŢUL

Preţul de achiziţie pe care Francizatul îl plăteşte pentru Produsele ce îi sunt furnizate este preţul de livrare minus un rabat de .... %. Cheltuielile de transport şi asigurare sunt în sarcina Francizatului.

Redevenţe

Francizatul va plăti o sumă de .... lei, liberă de orice sarcini fiscale, astfel:
- .... lei la data semnării CONTRACTULUI
- .... lei la 3 luni de la data semnării CONTRACTULUI.
- .... lei la 6 luni de la data semnării CONTRACTULUI.

Francizatul va plăti Francizorului lunar o redevenţă de .... %, liberă de orice sarcini fiscale, din valoarea Produselor cumpărate şi recepţionate în luna precedentă, cel mai târziu .... zi a lunii următoare celei luate în calcul.

XI. LIVRAREA PRODUSELOR

1. Produsele comandate de Francizat vor fi livrate acestuia sau agenţilor săi la .... (se indică locul şi modalitatea de livrare)

2. Pentru viciile aparente sau pierderea Produselor, Francizorul nu răspunde decât dacă:
- viciul/pierderea a fost observată de Francizat sau agenţii săi în momentul livrării şi a fost anunţată Francizorului în termen de .... ore de la data livrării.
- viciul/pierderea a fost observată de Francizat sau agenţii lui în momentul recepţionării bunurilor la sediul Francizatului şi sunt indicii relevante că ea a avut loc înainte de momentul livrării. În acest caz, Francizorul va fi anunţat în maximum .... zile de la data recepţiei.

XII. VICII ASCUNSE

1. Garanţiile pentru remedierea viciilor ascunse ale Produselor livrate, termenele în care asemenea vicii pot fi reclamate Francizorului sunt cele prevăzute de Anexa nr. 2 la prezentul CONTRACT.

6

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.csimaitari.ro – Partenerul afacerii tale.

2. În cazul în care Francizorul cere Francizatului retragerea anumitor Produse de pe piaţă, acesta din urmă va fi indemnizat pentru toate pierderile suferite, mai puţin pierderile de profit.

Dacă Francizatul nu dă curs cererii Francizorului, acesta din urmă nu va fi răspunzător pentru eventualele pagube suferite de Francizat ca rezultat al distribuirii Produselor respective.

XIII. PLATA

Plata se va face .... (se trece data, locul plăţii, modalitatea de plată, Dacă moneda de plată. În cazul în care plata nu se face la data stabilită, va fi plătită o penalizare .... % pe zi de întârziere din suma datorată.

XIV. RESTRICŢII DE CONCURENŢĂ

1. Francizatul nu va promova distribuirea Produselor în afara Teritoriului, dar va putea să onoreze comenzi pentru livrarea de Produse în afara Teritoriului emise de:

- consumatori,
- alţi Francizat ai Francizorului.

2. Francizorul nu va promova şi nu va onora comenzile pentru distribuirea Produselor în Teritoriu şi nici nu va permite altui Francizat sau distribuitor al Francizorului să distribuie asemenea Produse în Teritoriu, cu excepţia cazului în care consumatori din Teritoriu adresează comenzi acestor francizaţi/distribuitori.

XV. CONFIDENŢIALITATE

Beneficiarul se obligă să trateze toate informaţiile şi documentele de are a lut cunoştinţă în timpul derulării prezentului contract ca informaţii confidenţiale şi să nu le divulge unei terţe persoane.

XVI. ÎNCETAREA CONTRACTULUI

Se redactează o clauză cu un conţinut asemănător celei folosite în cazul contractului de distribuţie exclusivă.

XVII. FORŢA MAJORĂ

Forţa majoră ivită după încheierea contractului apără de răspundere partea care o invocă, cu condiţia ca să fie adusă la cunoştinţa celeilalte părţi în termen de 5 zile de la apariţie, iar dovada forţei majore să se comunice în maximum 15 zile de la apariţie.

Partea care invocă forţa majoră are obligaţia să aducă la cunoştinţa celeilalte părţi încetarea cauzei acesteia în maximum 15 zile de la încetare.

7

Nota: Acest model a fost copiat gratuit de pe situl http://www.ceimaitari.ro – Partenerul afacerii tale.

Dacă aceste împrejurări şi consecinţele lor durează mai mult de 6 luni, fiecare parte poate renunţa la executarea contractului în continuare. În acest caz, niciuna din părţi nu are dreptul de a cere despăgubiri de la cealaltă parte, dar ele au îndatorirea de a-şi onora toate obligaţiile până la această dată.

XVIII. CONSECINŢE ALE ÎNCETĂRII EFECTELOR CONTRACTULUI

În cazul încetării efectelor prezentului CONTRACT, Francizatul este obligat să:
- restituie, pe cheltuiala sa, Francizorului toate produsele aflate în stoc şi care nu au fost integral plătite;
- plătească toate sumele datorate Francizorului, chiar dacă asemenea sume au o scadenţă ulterioară datei încetării CONTRACTULUI.

Încheiat astăzi .... în .... exemplare.

FRANCIZOR BENEFICIAR

8

III.3.5. CONTRACTUL DE LÖHN

Lohn-ul reprezintă un tip de contract internaţional prin care un producător (executant) se obligă să execute un produs la comanda unui beneficiar (ordonator), în schimbul unei remuneraţii şi pe baza documentaţiei tehnice pusă la dispoziţie de ordonator.

Părţile contractului de lohn sunt persoane juridice care se identifică prin denumire, sediu, număr de înregistrare la Registrul Comerţului, cod fiscal, cont bancar şi sucursală, reprezentant, calitatea contractuală (producător/ beneficiar).

Temeiul legal al acestui contract îl constituie legislaţia internaţională.

Contractul de lohn cuprinde o serie de clauze obligatorii, dintre care enumerăm:

a) Obiectul contractului constituit din punerea la dispoziţia producătorului de către beneficiar a materiei prime si materialelor, cu scopul de a fi prelucrate corespunzător cu documentaţia si prescripţiile tehnice pe care acesta le pune la dispoziţia producătorului;

b) Termenul de livrare a produselor finite;

c) Preţul - se specifică atât preţul unitar cât şi valoarea totală a contractului;

d) Drepturile si obligaţiile producătorului:

- să asigure toate autorizaţiile privind importul materialelor puse la dispoziţie de beneficiar, exportul produselor finite către beneficiar sau mandatarul acestuia;
- să respecte programul de fabricaţie convenit între părţi;
- să primească materia prima si materialele;
- să asigure garanţii materiale care să poată fi încasate de către beneficiar, daca nu respecta contractul.

e) Drepturile şi obligaţiile beneficiarului:

- să asigure materiile prime şi materialele ;
- să asigure livrările de materii prime si materiale conform programului stabilit de producător;
- să preia produsele finite;
- să asigure plata;
- să asigure plata de taxe pentru ţările unde livrează marfă;
- să controleze şi să supravegheze procesul de prelucrare;
- să asigure plata asigurării, transportului, materiilor prime, materialelor si produselor finite.

În ţările unde forţa de muncă este ieftină, cum este cazul României, al statelor din Sud-Estul Europei sau al celor asiatice (China, India, Taiwan, ca să dăm doar câteva exemple), se practică frecvent sistemul de producţie în lohn. Beneficiarul pune la dispoziţia producătorului materialele şi materiile prime, documentaţia de execuţie (modele, proiecte, desene etc.) după care va fi realizat produsul finit, stabileşte parametrii tehnici şi indicatorii de calitate ai produsului finit. La rândul său producătorul se angajează să realizeze produsul finit în conformitate cu normele tehnice stabilite de beneficiar, până la data prevăzută în contractul de lohn.

Desigur, ca să poată fi îndeplinite aceste condiţii, trebuie asigurate şi echipamentele tehnologice şi know-how-ul necesare. Producătorul are însă avantajul că de acestea se ocupă de multe ori însuşi beneficiarul, care asigură retehnologizarea fabricii, calificând/specializând şi mâna de lucru la standarde occidentale şi asigurând consultanţa de specialitate. Iar investiţia producătorului este minimă, deoarece beneficiarul suportă şi cheltuielile de aprovizionare, costurile de producţie, transport şi desfacere.

Pe de altă parte însă, producătorului ii revine doar un mic procent din profit, care nu ii permite o dezvoltare a afacerii, prin forţe proprii. El rămâne în acest fel dependent de beneficiarii care ii aduc comenzi. Iar volumul acestora trebuie să fie foarte ridicat, pentru ca venitul producătorului să crească şi el direct proporţional.

Sistemul de lohn este preferat şi de întreprinzătorii care au făcut investiţii - şi-au deschis mici fabrici, au cumpărat tehnologie modernă etc. - şi doresc să le recupereze în timp cât mai scurt şi să asigure continuitatea producţiei.

Industria confecţiilor rămâne domeniul predilect pentru producţia în lohn, deoarece aici nivelul de salarizare este scăzut, iar retehnologizarea necesită investiţii moderate din punct de vedere al beneficiarului. Din preţul de vânzare al produsului, unei fabrici de lohn îi revine cam 10% (dar calculat doar la costul manoperei), iar salariatului în jur de un procent. Dar confecţiile nu sunt singura ramură unde se practică lohn-ul. Un alt sector este cel al tehnologiei informaţiei (IT), unde programatorii români sunt plătiţi de câteva ori mai puţin decât colegii lor din Occident.

Deşi lohn-ul este considerat un tip de tranzacţie rentabilă în primul rând pentru beneficiar, a fost adoptat ca mod de producţie de multe firme româneşti. Un rău necesar, pentru ca în multe cazuri reprezenta singura variantă pentru retehnologizare şi investiţii sau, fără comenzi (chiar şi cu profituri reduse), fabrica şi-ar fi închis porţile. Dar, firmele bazate în mare parte pe lohn au şanse reduse de dezvoltare, tocmai pentru ca profiturile pe care le încasează sunt vizibil mai mici in comparaţie cu exporturile făcute în nume propriu.

Rămâne poate doar satisfacţia că un tricou Lacoste, o pereche de pantofi Sergio Tacchini, o rochie Oscar de la Renta sau Versace ori nişte blue jeans Calvin Klein, ascund, sub o marcă celebră, munca bine făcută a unui român.

TEMĂ

I. Verificarea cunoştinţelor:

1. Definiţi contractul de vânzare-cumpărare comercială.
2. Analizaţi diferenţele dintre contractul civil de vânzare-cumpărare şi contractul de vânzare-cumpărare comercială.
3. Explicaţi obiectul contractului de vânzare-cumpărare comercială.
4. Definiţi contractul individual de muncă
5. Analizaţi elementele definitorii ale contractului de leasing.
6. Definiţi contractul de lohn.

II. Enumeraţi şi analizaţi condiţiile speciale ale contractului individual de muncă.

III. Analizaţi în mod distinct fiecare formă a leasing-ului.



III.4 MĂSURI APLICATE ÎN CAZUL NERESPECTĂRII OBLIGAŢIILOR CONTRACTUALE

Raportul juridic obligaţional conferă creditorului dreptul de a pretinde debitorului să dea, să facă sau să nu facă ceva, prestaţie pe care acesta din urmă este îndatorat să o execute sub sancţiunea constrângerii statului. Executarea prestaţiei datorate de debitor are ca efect realizarea dreptului de creanţă, respectiv liberarea lui de datorie şi implicit stingerea raportului juridic de obligaţie.

Executarea în natură a obligaţiilor contractuale este o regulă cu valoare de principiu. De cele mai multe ori, executarea în natură a prestaţiilor pe care şi le datorează părţile contractante este voluntară, prin plată. Atunci când debitorul refuză să execute prestaţia, creditorul poate recurge la anumite mijloace juridice prevăzute de lege pentru a obţine în natură prestaţia, la care este îndreptăţit. Aceste mijloace juridice sunt: executarea silită în natură a obligaţiei de a da; autorizarea creditorului de a lua el însuşi măsuri de executare în natură a obligaţiei; sistemul daunelor cominatorii.

A) Executarea silită în natură a obligaţiilor contractuale este procedura prin intermediul căreia creditorul, titular al unui drept înscris într-o hotărâre judecătorească sau într-un alt titlu executoriu, constrânge pe debitorul său să-şi îndeplinească obligaţia ce decurge din contract, efectiv şi legal. Prin plata silită creditorul obţine executarea forţată în natură a obligaţiei debitorului.



B) Creditorul poate fi autorizat de către instanţă de a lua măsurile necesare de executare în natură a unor obligaţii, pe cheltuiala debitorului. Această executare este proprie obligaţiilor care au ca obiect prestaţia de a da bunuri de gen pe care debitorul nu le are, prestaţia de a face sau a nu face.

C) În situaţia în care debitorul persistă în atitudinea sa de a nu-şi executa obligaţia, chiar când se apelează la mijloace de executare silită, legiuitorul oferă creditorului posibilitatea de constrângere a debitorului prin daune

cominatorii. Daunele cominatorii constau într-o sumă de bani pe care debitorul trebuie să o plătească pentru fiecare zi de întârziere sau pentru o altă unitate de timp. Daunele cominatorii nu se aplică obligaţiilor care au ca obiect sume de bani, deoarece acestea produc dobânzi în caz de întârziere în executare.

Dacă îndeplinirea în natură nu mai poate avea loc, devenind imposibilă din culpa debitorului, neexecutarea obligaţiei are drept consecinţă plata unei sume de bani pe care debitorul este dator s-o achite creditorului, cu titlu de despăgubire pentru repararea pagubelor ce i-au fost provocate. Despăgubirile în bani, pe care debitorul este obligat să le plătească, în scopul reparării prejudiciului suferit de creditor ca urmare a neexecutării obligaţiei contractuale, se numesc daune-interese.

III.4 .1 BLOCAREA CONTULUI BANCAR

Operaţiunile bancare se efectuează prin înscriere în contul bancar deschis de bancă pe numele clientului. Conturile bancare destinate operaţiunilor cu clientela - persoane fizice şi juridice - îndeplinesc două funcţii principale:

- de instrument al tehnicii contabile;
- de instrument al reglării creanţelor băneşti între corespondenţi.

Contul face dovada operaţiunilor băneşti care se efectuează între doi corespondenţi, prezentându-se sub forma unui tablou al creanţelor şi datoriilor reciproce existente între aceştia.

Blocarea disponibilului din cont poate fi dispusă prin poprire de către instanţa judecătorească şi de către organele financiare. Blocarea are întotdeauna caracter temporar şi nu împiedică efectuarea operaţiunilor de creditare a contului.

Poprirea este un act de executare silită. Sediul materiei îl găsim în Codul de procedură civilă, articolele 452-461.

Instituţia popririi - ca act de executare silită - presupune existenţa a trei persoane: creditorul popritor, debitorul si terţul poprit, un rol însemnat având în noua reglementare legislativă executorul, cel prin care se înfiinţează poprirea.

Poprirea se înfiinţează:

- de către instanţă, din oficiu, de îndată ce hotărârea este executorie, pentru sume datorate în condiţii speciale (când sumele sunt datorate cu titlu de despăgubiri pentru repararea pagubelor cauzate prin moarte, vătămare corporală, etc.);
- de către executor, în celelalte cazuri.

Creditorul, în baza unui titlu executoriu , face o cerere de poprire către executor, indicându-i eventual un terţ asupra căruia să se îndrepte, terţ despre

care are cunoştinţă că deţine sau va deţine într-un viitor apropiat sume de bani, titluri de valoare sau alte bunuri mobile incorporale urmăribile aparţinând debitorului.

În urma acestei cereri, terţul este obligat, după ce verifică titlul executoriu[4], să cerceteze dacă deţine în fapt bunuri sau sume de bani ale debitorului.

Poprirea presupune, din partea terţului:

1) o indisponibilizare a sumelor reclamate prin ordonanţa de poprire, în condiţiile legii;

2) o eliberare a respectivelor sume către executor, în măsura existentei lor în conturile debitorului la data depunerii ordonanţei de poprire.

Ca o caracteristică, faţă de celelalte acte de executare silită, poprirea se înfiinţează fără somaţie si nu este necesară nici măcar încuviinţarea executării silite de către instanţă. Legea cere doar existenta unui titlu executor.

Executorul va trimite terţului o copie certificată de pe acest titlu. Sumele poprite vor fi reţinute si apoi consemnate într-un cont bancar indicat de către executorul judecătoresc, dovada consemnării fiind înmânată acestuia.

În cazul în care terţul nu-si respectă obligaţiile ce-i revin pentru efectuarea popririi, creditorul, debitorul sau organul de executare, în termen de trei luni de la data când terţul trebuia să consemneze sau să plătească suma urmărită, pot sesiza instanţa de executare în vederea validării popririi.

De asemenea, hotărârea de validare constituie titlu executoriu.

În cazul contestaţiei la executare, sunt aplicabile prevederile generale privind această instituţie din Codul de procedură civilă.

III.4 .2 POPRIREA ASIGURATORIE

Spre deosebire de poprirea contului bancar, care reprezintă un act de executare silită, poprirea asiguratorie este o măsură de asigurare.

Potrivit art.597 din Codul de procedură civilă, poprirea asiguratorie se poate înfiinţa asupra sumelor de bani sau altor bunuri mobile datorate debitorului de o a treia persoană sau pe care aceasta i le va datora în viitor în temeiul unor raporturi juridice existente.

[4] Titlu executoriu este actul întocmit potrivit legii, de organele competente, care serveşte la pornirea executării silite şi la realizarea, pe această cale, a drepturilor recunoscute prin respectivul act. Legea dispune că nici o urmărire asupra bunurilor mobile sau imobile nu poate avea loc decât în virtutea unui titlu executoriu.

Condiţiile de înfiinţare ale popririi asiguratorii sunt comune cu cele ale sechestrului asigurator, în privinţa declanşării procesului în care reclamantul solicită obligarea pârâtului la plata unei sume de bani, existenţei înscrisului constatator al creanţei şi a depunerii unei cauţiuni de jumătate din valoarea reclamată în lipsa unui înscris.

De asemenea, dispoziţiile care reglementează înfiinţarea, aducerea la îndeplinire şi ridicarea sechestrului asigurator se aplică în mod corespunzător şi popririi asiguratorii

III.4 .3. SECHESTRUL ASIGURATOR

Sechestrul asigurator este o măsură asiguratorie care se aplică în cazul în care obiectul litigiului îl reprezintă plata unei sume de bani şi constă în indisponibilizarea bunurilor mobile şi imobile ale debitorului. Acesta se dispune în vederea vânzărilor silite pentru cazul în care creditorul va avea un titlu executoriu iar debitorul nu îl va executa de bună voie.

În cazul în care cererea de chemare în judecată are ca obiect plata unei sume de bani, reclamantul creditor, pentru a preveni actele de înstrăinare de bunuri mobile ale debitorului de rea-credinţă, care ar periclita executarea silită în viitor a hotărârii ce se va obţine, poate recurge la măsura sechestrului asigurator.

Codul de procedură civilă, în art. 591 alin. 1, prevede următoarele: „ creditorul care nu are titlu executoriu, dar a cărui creanţă este constatată prin act scris şi este exigibilă, poate solicita înfiinţarea unui sechestru asigurator asupra bunurilor mobile şi imobile ale debitorului, dacă dovedeşte că a intentat acţiunea. El poate fi obligat la plata unei cauţiuni în cuantumul fixat de către instanţă."

O a doua situaţie este reglementată de art. 591 alin. 2, care prevede că : „ acelaşi drept îl are şi creditorul a cărui creanţă nu este constatată în scris, dacă dovedeşte că a intentat acţiune şi depune, o dată cu cererea de sechestru, o cauţiune de jumătate din valoarea reclamată."

Cererea de sechestru asigurator se introduce la instanţa de domiciliu al debitorului, dar, în cazul în care cererea principală se soluţionează de o altă instanţă, aceasta devine competentă să soluţioneze şi cererea de sechestru asigurator. Cererea de înfiinţare a sechestrului asigurator se soluţionează în regim de urgenţă, în camera de Consiliu, fără citarea părţilor, pronunţând o încheiere executorie, care indiferent dacă a fost admisă sau respinsă este supusă numai recursului[5] , în termen de 5 zile de la comunicare.

[5] *Recursul este o cale de atac prin care partea interesată solicită desfiinţarea unei hotărâri anterioare, urmărindu-se o rejudecare a cauzei.*

Măsura sechestrului asigurator se aduce la îndeplinire de către executorul judecătoresc, potrivit regulilor privitoare la executarea silită. În cazul bunurilor mobile, executorul va aplica sechestrul asupra bunurilor urmăribile numai în măsura necesară realizării creanţei. Bunurile sechestrate vor fi lăsate în păstrarea debitorului sau a unei terţe persoane.

Împotriva modului de aducere la îndeplinire a măsurii sechestrului, cel interesat va putea face contestaţie.

Măsura sechestrului asigurator are caracter temporar, anume până la rămânerea definitivă a hotărârii pronunţate în procesul principal. Sechestrul indisponibilizează bunurile pe toată durata procesului, dar la cererea debitorului, sechestrul asigurator poate fi ridicat mai înainte de soluţionarea litigiului de fond, numai dacă debitorul va da o garanţie îndestulătoare.

Fiind vorba de o măsură asiguratorie şi nu de o măsură executorie, valorificarea bunurilor sechestrate va putea avea loc numai după ce creditorul a obţinut titlul executoriu.

III.4 4. DAUNELE COMINATORII

Daunele cominatorii sunt sume de bani pe care debitorul unei obligaţii este obligat, prin hotărâre judecătorească să le plătească creditorului pentru fiecare zi de întârziere, până la executarea în natură a obligaţiei sale. Ele pot fi stabilite şi într-o sumă globală. Dacă debitorul persistă în atitudinea lui, contrară obligaţiilor pe care le are, instanţa de judecată poate mări cuantumul lor, până se va răsfrânge rezistenţa debitorului.

Daunele cominatorii constituie un mijloc juridic de constrângere a debitorului de a-şi executa în natură obligaţia, iar nu un mijloc de despăgubire a creditorului. Aşadar, daunele cominatorii nu sunt un procedeu de executare silită în natură a obligaţiilor. De aceea, recurgerea la acest mijloc de constrângere este admisibilă numai în cazul obligaţiilor a căror executare silită în natură este imposibilă.

Acordarea daunelor cominatorii nu este condiţionată de existenţa vreunui prejudiciu, iar încasarea lor de către creditor nu este decât provizorie, deoarece creditorul va trebui să restituie debitorului sumele încasate drept daune cominatorii, după ce debitorul execută în natură prestaţia pe care o datorează.

Creditorul poate păstra doar suma corespunzătoare valorii prejudiciului pe care l-a suferit din cauza întârzierii executării, în cazul în care debitorul şi-a executat totuşi obligaţia (daune - interese moratorii), sau suma corespunzătoare valorii prejudiciului cauzat prin neexecutare, în cazul în care debitorul nu-şi execută obligaţia (daune - interese compensatorii).

Schemă recapitulativă

● **contractul este un acord de voinţă între două sau mai multe persoane în scopul creării, modificării sau stingerii unui raport juridic**
● **încheierea contractelor presupune întâlnirea dintre ofertă şi acceptarea acesteia**
● **efectele contractelor sunt:**

- principiul forţei obligatorii a contractelor
- principiul relativităţii efectelor contractelor

● **efectele speciale ale contractelor sinalagmatice sunt:**

- excepţia de neexecutare
- rezoluţiunea
- rezilierea
- riscul contractului

● **contractul de societate este o înţelegere prin care două sau mai multe părţi convin să pună ceva în comun pentru a desfăşura o activitate comercială în scopul obţinerii de foloase materiale pe care să le împartă**

- caracterele contractului de societate:

- contract solemn
- contract plurilateral
- contract cu titlu oneros
- contract comutativ
- contract consensual

- condiţiile contractului de societate sunt:

- condiţii de fond generale:

• consimţământul• obiectul
• cauza (sau scopul)
• capacitatea părţilor

● condiţii speciale:

- aducerea unui aport în societate (aport în natură, numerar, industrie)
- participarea la beneficii şi pierderi

● **contractul de vânzare-cumpărare comercială reprezintă convenţia prin care o parte numită vânzător se obligă să strămute proprietatea unui bun celeilelte părţi numite vânzător**
● **de esenţa contractului de vânzare-cumpărare comercială este ca bunul care face obiectul contractului să fie revândut**
● **terenurile nu fac obiectul contractului de vânzare-cumpărare comercială condiţii de fond:**

- încheierea valabilă a contractului
- capacitatea părţilor
- obiectul
- cauza

caractere:

- contract cu titlu oneros
- contract consensual
- contract comutativ
- contract cu executare dintr-o dată sau cu executare succesivă

- obligaţiile vânzătorului:

- predarea bunului vândut la data stabilită
- garantarea contra viciilor
- garantarea contra evicţiunii

- obligaţiile cumpărătorului:

- să plătească preţul
- să facă recepţia
- să ridice bunul vândut
- să suporte cheltuielile ocazionate cu transportul

- contractul individual de muncă este o convenţie prin care o persoană numită salariat se obligă să presteze muncă în folosul şi sub autoritatea unei persoane fizice sau juridice numită angajator, în schimbul unei remuneraţii numită salariu

- contractul de leasing este o înţelegere prin care o parte (locatorul finanţator) transmite folosinţa asupra unui bun al cărui proprietar este, celelate părţi numită beneficiar în schimbul unui preţ numită rată de leasing

- leasing-ul poate fi:

- operaţional
- financiar

● **contractul de franciză este un contract prin care o parte numită francizor se obligă să transmită dreptul de proprietate asupra mărcii, emblemei, firmei, reţetei de fabricaţie celeilalte părţi numită francizat în schimbul unui preţ numit taxă de redevenţă**

● **contractul de lohn este o convenţie prin care o parte numită executant se obligă să execute un produs la comanda celeilalte părţi numită beneficiar, în schimbul unui preţ**

● **măsurile aplicate în cazul nerespectării obligaţiilor contractuale sunt:**

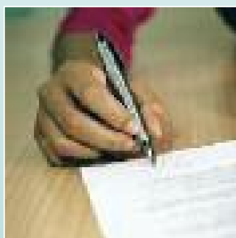
- blocarea contului bancar (poprirea contului)
- poprirea asigurătorie
- sechestrul asigurator
- daunele cominatorii

TEMĂ

I Verificarea cunoştinţelor:

1. Enumeraţi mijloacele juridice prevăzute de lege pentru a obţine în natură prestaţia.
2. Expliaţi executarea silită în natură a obligaţiilor contractuale.
3. Enumeraţi funcţiile principale ale contului bancar.
4. Definiţi sechestrul asigurator.
5. Definiţi daunele cominatorii.

II .Analizaţi procedura de înfiinţare şi respectiv de ridicare a sechestrului asigurator.



Teste de evaluare recapitulative

1. Redactaţi un contract de vânzare comercială între două societăţi comerciale în care vânzătorul se obligă să vândă o cantitate de 5000 de produse, iar cumpărătorul se obligă să plătescă un preţ de 10.000 Euro. Vânzarea - cumpărarea este cu executare succesivă.

2. Redactaţi un contract individual de muncă încheiat între o persoană fizică în vârstă de 16 ani care desfăşoară activitate de comerţ.

3. Redactaţi un contract de leasing financiar prin care să se transmită folosinţa a 5 maşini comerciale de cusut, valoarea contractului fiind de 20.000 Euro, termenul de leasing fiind de 3 ani.

4. Formulaţi o cerere adresată executorului judecătoresc pentru a pune în executare o hotărâre judecătorească definitivă şi irevocabilă prin care S.C. Alfa S.R.L. e obligată să plătescă S.C. Beta S.R.L. suma de 50.000 Euro pentru neexecutarea obligaţiilor contractului.

5. Formulaţi o cerere de chemare în judecată prin care reclamata S.C. Danubius S.R.L să solicite instanţei punerea sub sechestru asigurator a 5 autoturisme marca Dacia Logan, proprietatea pârâtei S.C. Vox Trade Impex S.R.L. până la soluţionarea litigiului.

Bibliografie selectivă:

1. Acostioaei, Constantin - Elemente de drept pentru economişti: Note de curs, Ed. a 2-a, Bucureşti, All Beck, 2004;
2. Angheni Smaranda, Volonciu Magda, Stoica Camelia - Drept comercial, Ed. Universitara, Buc. 2004;
3. Babiuc, Victor ş.a. - Regimul juridic al contractelor economice, Bucureşti, Editura ştiinţifică şi Enciclopedică, 1981;
4. Bădică, Gheorghe - Contractul de muncă, Bucureşti, Tribuna Economică, 1998;
5. Băjan, Doru - Înfiinţarea şi desfiinţarea societăţilor comerciale, Bucureşti, Tribuna Economică, 2005;
6. Băjan, Doru - Vânzarea internaţională, Bucureşti, Tribuna Economică, 2003;
7. Bejan, Felicia - Franciza sau Cum să faci avere prin metode testate de alţii, Bucureşti, Rentrop & Straton, 2005;
8. Belu Magdo, Monna-Lisa - Contracte comerciale, Bucureşti, Tribuna Economică, 2004;
9. Cărpenaru, Stanciu D. - Drept comercial român, Ed. a 2-a, rev. şi completată, Bucureşti, All Beck;
10. Clocotici, Dorin ş.a. - Operaţiunile de leasing, Ed. a 2-a, Bucureşti, Lumina Lex, 2000;
11. Clocotici, Dorin ş.a. - Operaţiunile de leasing, Bucureşti, Lumina Lex, 1998;
12. Crăciunescu, Dumitru-Adrian - Drept comercial şi instituţii de drept bancar român, Arad, Concordia, 2004;
13. Cucu, Cristina ş.a. - Contractele comerciale : Practică judiciară, Bucureşti, Editura Hamangiu, 2006;
14. Dorobanţu, Horia - Tranzacţii comerciale, Bucureşti, Lumina Lex, 1998;
15. Gheorghiu, Gh. ş.a. - Operaţiunile de franciză, Bucureşti, Lumina Lex, 2002;
16. Macovei, Ioan ş.a. - Contractul de franciză : O formulă care poate garanta succesul în afaceri, Iaşi, Editura Candy, 2000;
17. Mihai Emilia - Dreptul concurenţei, Editura All Beck, Bucureşti 2007;
18. Molico, Tatiana ş.a. - Leasingul - un instrument modern de investiţii şi finanţare, Bucureşti, Editura CECCAR, 2003;
19. Motica, Radu I. ş.a. - Drept comercial român şi drept bancar, Bucureşti, Lumina Lex, 1999;
20. Moţiu, Florin Aurel - Contractele comerciale de intermediere fără reprezentare, Bucureşti, Lumina Lex, 2005;
21. Patriche, Dumitru - Tratat de economia comerţului, Bucureşti, Editura „ Eficient", 1998;
22. Piperea, Gheorghe - Societăţi comerciale, piaţă de capital, Acquis comunitar, Bucureşti, All Beck, 2005;
23. Popescu, Dan A. - Contractul de societate, Bucureşti, Lumina Lex, 1996;
24. Principiile UNIDROIT aplicabile contractelor comerciale internaţionale 2004/UNIDROIT, Bucureşti, Minerva, 2006;
25. Puiu, Ovidiu - Valorificarea creativităţii în afacerile economice internaţionale, Brăila, Independenţa Economică, 1996;
26. Rais, Dorian - Contractul în economia de piaţă, Brăila, Independenţa Economică, 1999;
27. Romul Petru Vonica- Drept comercial, volumul I, Editura Victor, Bucureşti 1997;
28. Stanciu D. Carpenaru- Drept comercial roman, Editura All, Buc. 1995;
29. Tiţa-Nicolescu, Gabriel - Regimul juridic al operaţiunilor de leasing, Bucureşti, All Beck, 2003;
30. Turcu Ion - Dreptul afacerilor, Editura Fundaţiei „ Chemarea" Iaşi, 1993;
31. Constituţia Romaniei.

CUPRINS